



CONTRIBUTO PER IL MANUALE DI BUONE PRATICHE BevTOUR Med.O.R.O. (Italia)

Discussione con:	<i>Graziano Nicosia</i> <i>Responsabile marketing di Cantine Nicosia spa</i>
Realizzato da:	<i>Carmelo Messina e Giacomo Giusto</i> <i>Presidente e project manager di Med.O.R.O.</i>

QUADRO GENERALE

Cantine Nicosia è un'azienda dinamica, moderna ed efficiente, capace di guardare al futuro nel pieno rispetto della tradizione, alla guida della quale **Carmelo Nicosia** è affiancato dai due figli Francesco e Graziano, da un affiatato team di giovani collaboratori e, non ultimo, dall'enologa **Maria Carella**, autentica interprete della filosofia produttiva dell'azienda.

L'azienda Cantine Nicosia predilige i **migliori vitigni autoctoni e le varietà internazionali** meglio adattatesi in Sicilia, promuovendo il territorio nel pieno **rispetto dell'ambiente** e valorizzando la materia prima con un'attenta selezione delle uve e una cura costante del lavoro in cantina.

Un lungo viaggio verso l'eccellenza per produrre vini degni di rappresentare, in Italia e nel mondo, **la migliore tradizione vitivinicola siciliana**.

LA FONDAZIONE

Nel 1898 Francesco Nicosia, bisnonno di mio padre, aprì la prima enoteca a Trecastagni, un tranquillo e operoso paesino sul versante sud-orientale del vulcano da cui uscivano le botti di quel vino etneo che, già a quei tempi, era molto apprezzato dai mercati europei, tanto da essere utilizzato come prodotto da taglio per i rinomati vini francesi, ai quali ha conferito la sua grande mineralità e la sua personalità "vulcanica".

Per molto tempo la nostra attività è stata quella di veri "talent scout" alla scoperta dei vini siciliani degni di essere promossi e commercializzati.



LA PRIMA SVOLTA

Il primo vero salto di verso il futuro risale agli anni immediatamente successivi alla Seconda guerra mondiale: **nel 1952, per la prima volta, iniziammo a mettere i vini** dei nostri vigneti sull'Etna e di altre zone dell'isola (Pachino, Ragusa, il sud della Sicilia), che fino ad allora avevano viaggiato alla rinfusa, **in delle bottiglie.**

IL SALTO DEFINITIVO DI QUALITÀ E I SUOI PROTAGONISTI

All'inizio del nuovo millennio, grazie alla tenacia, al coraggio e allo spirito innovativo di mio padre **Carmelo Nicosia**, il periodo di miglioramento continuo dei processi produttivi è culminato nella **costruzione di una moderna cantina**, che ha consentito di possedere le caratteristiche di un'importante realtà industriale del territorio, senza perdere di vista i contenuti tradizionali dei prodotti.

Dal 2008 questi contenuti si arricchiranno ed evolveranno, grazie all'arrivo dell'enologa Maria Carella, formatasi a Milano presso la scuola del Professor Attilio Scienza e già con alcune importanti esperienze alle spalle.

Ristrutturazione e ampliamento della base produttiva

Sono passati circa 20 anni dall'inizio del notevole ammodernamento dei suggestivi vigneti di **Monte Gorna**, situato nel territorio di Trecastagni, all'interno del Parco dell'Etna, oggi fiore all'occhiello dell'azienda e tappa obbligata per tutti i visitatori che, da quei terrazzamenti, possono godere di un panorama mozzafiato, che abbraccia la costa ionica del golfo di Augusta fino a Taormina.

Quasi contemporaneamente, abbiamo deciso di acquisire una vasta estensione di vigneti nella Sicilia sud-orientale, nella contrada Bonicontra tra i comuni di **Vittoria e Acate**, culla del pregiato Cerasuolo di Vittoria Classico DOCG e dei due vitigni a bacca rossa che compongono la miscela, Nero d'Avola e Frappato.

L'inaugurazione della cantina

Nel 2008 è stata inaugurata la cantina di Trecastagni che, con i suoi 4.000 mq coperti su una superficie complessiva di 27.000 mq, gli ampi spazi riservati all'affinamento in legno e in bottiglia e l'accogliente cantina, verranno da allora presentati ai visitatori. come un luogo vivo e pulsante dove, tra degustazioni ed eventi speciali, il vino è sempre il protagonista assoluto.

L'apertura di un'osteria

Inaugurata il 1° maggio 2013, la nuova osteria, seguita dalla realizzazione di una grande enoteca, ha completato l'offerta enoturistica che fa oggi dell'azienda il principale punto di riferimento per gli enoturisti, gli amanti del vino e gli amanti della buona tavola del versante orientale dell'Etna.



Gli ultimi 10 anni e l'ingresso della quinta generazione della famiglia Nicosia

Veniamo così agli ultimi anni, caratterizzati dall'**ingresso in azienda di me e di mio fratello Francesco**, al fianco di mio padre Carmelo. Rappresentiamo la quinta generazione. Mio fratello ha mostrato subito interesse per la produzione, divenendone responsabile prima ancora di compiere trent'anni, e io, che ho iniziato subito ad occuparmi di marketing e vendita in Italia e all'estero.

Sono anni di **iniziative importanti e nuovi progetti** che passano attraverso una particolare attenzione ai temi della **sostenibilità ambientale e organica**. Un'altra sfida che sta molto a cuore alla nuova generazione di Nicosia è rappresentata dal **metodo classico dell'Etna**: frutto di importanti investimenti e di un lungo lavoro preparatorio in vigna e in cantina, **a gennaio 2014** vengono presentati **i primi spumanti realizzati con metodo 'champenoise'**.

Ma la novità più importante degli ultimi due anni, e quella destinata ad avere le conseguenze più durature, è sicuramente rappresentata dall'**ulteriore ampliamento di 60 ettari della base produttiva**, che arriverà nel giro di pochi anni **sull'Etna**.

Il 2020 ha visto, infatti, **arrivare il primo vino dai nuovi comprensori: Etna Rosso Monte San Nicolò 2018, capostipite di una serie di nuovi Etna Doc firmati Tenute Nicosia**, ciascuno proveniente da uno dei diversi comprensori in cui si trova il terreno dell'azienda.

Anche a Vittoria la superficie dei vigneti di contrada Bonincontro è stata ulteriormente ampliata, passando dai precedenti 25 ettari a 40, con nuovi impianti dei due vitigni tipici del territorio, Nero d'Avola e Frappato, ma anche di pregiati vitigni, siciliani e non, come Grillo, Insolia e Syrah.

IL MERCATO

I canali di vendita che fino ai primi anni 2000 erano per lo più rappresentati dal canale della **grande distribuzione** e dal canale **Ho.Re.Ca**, molto utilizzato sul territorio italiano, danno spazio **negli ultimi anni** a una forte crescita del **canale di vendita al dettaglio, delle vendite online e delle vendite all'estero**.

LE RESTRIZIONI COVID-19

Durante il periodo del Covid nei mesi di marzo, aprile e maggio 2020, la presenza sui canali della grande distribuzione ci ha permesso di non subire pesanti perdite. Ne abbiamo avuto alcune nelle esportazioni. Un altro aspetto è quello legato al mondo dell'enoturismo che ha subito un freno incredibile.

La nostra strategia in fase di lockdown è stata proprio quella di **rafforzare il rapporto con tutte le aziende che effettuavano vendita diretta e online sia all'estero che in Italia**. Abbiamo, infatti, rafforzato la nostra presenza sul mercato estero. Era necessario essere pronti e adattarsi subito a nuove situazioni e apportare cambiamenti importanti.

Rispetto al periodo precedente alla pandemia, è emersa un'azienda ben diversa. È stato, infatti, privilegiato il potenziamento di una **strategia mirata ad aumentare le vendite multicanale**.



CHI SIAMO OGGI

Siamo un'azienda che trae i suoi **punti forza dal modo in cui uniamo territorio e tradizione con la costante ricerca del miglioramento continuo della nostra organizzazione e dei prodotti offerti**. A tal proposito, nell'ultimo triennio è stata rinnovata e rivista la gamma di prodotti e servizi offerti dall'azienda, nonché la disponibilità di risorse umane e strutture, puntando ad un'ulteriore affermazione del marchio Nicosia.

E PER QUANTO RIGUARDA IL FUTURO?

Siamo ottimisti! Per quanto riguarda i progetti futuri, la mia famiglia si sta muovendo su più fronti. **Ulteriore ampliamento dei vigneti, sostenibilità, metodo classico, rafforzamento del mercato estero e incremento delle attività rivolte all'enoturismo** sono sicuramente le parole chiave che caratterizzeranno i futuri anni dell'azienda.