Veraison Group e Vallebelbo verso un’alleanza strategica nel settore vitivinicolo piemontese

scritto da Redazione Wine Meridian | 30 Luglio 2025



Veraison Group e Vallebelbo siglano una lettera d’intenti per un’alleanza strategica mirata a rafforzare la competitività del vino piemontese sui mercati internazionali. L’operazione, basata sull’aggregazione e la valorizzazione delle eccellenze territoriali, mira a creare una piattaforma solida per il futuro del settore, tutelando i produttori e la loro identità.

Veraison Group, realtà imprenditoriale italiana in forte espansione nel settore vitivinicolo, ha siglato con Vallebelbo una lettera di intenti in esclusiva, primo passo formale e concreto di un percorso strutturato finalizzato alla

definizione di una **rilevante *alleanza* strategica**.
L'operazione mira a un'integrazione industriale e commerciale in grado di valorizzare il potenziale produttivo ed enologico della cooperativa piemontese, rafforzandone la competitività sui mercati internazionali.
L'obiettivo condiviso dalle parti è costruire una piattaforma solida e sostenibile per il futuro del vino piemontese, con benefici lungo tutta la filiera.

Con oltre 35 milioni di euro di fatturato aggregato, più di 16 milioni di bottiglie vendute ogni anno e una presenza commerciale in oltre 60 Paesi, Veraison Group è oggi uno dei gruppi vinicoli italiani più dinamici e orientati all'internazionalizzazione.
La collaborazione con Vallebelbo rappresenterà un nuovo tassello nella strategia del Gruppo, fondata sulla **valorizzazione delle eccellenze territoriali** e sull'aggregazione di competenze e visioni complementari.

"In un momento in cui il settore vitivinicolo italiano si trova ad affrontare sfide sempre più complesse – dalla concentrazione della domanda globale ai cambiamenti climatici, passando per l'evoluzione dei canali distributivi – crediamo fermamente che la risposta debba essere l'**aggregazione**," dichiara Edoardo Freddi, CEO di Veraison Group.

"L'avvio di queste trattative è un esempio concreto di come il mondo cooperativo e quello imprenditoriale possano creare *sinergie* per **generare valore reale**, dare continuità alle aziende, rafforzare la presenza del vino italiano sui mercati internazionali e tutelare la produzione del territorio e dei soci."

Fondata nel cuore del Moscato d'Asti, Vallebelbo riunisce circa un centinaio di *viticoltori*, per un totale di oltre 300 ettari di vigneti.
La **produzione annua si attesta su oltre 4 milioni di bottiglie, con una buona vocazione all'export** (circa il 50%

del fatturato).
Oltre al Moscato d’Asti DOCG, la cantina produce numerose denominazioni piemontesi, tra cui Barbera d’Asti, Dolcetto, Nebbiolo e Chardonnay.

“Abbiamo scelto di avviare le trattative con Veraison Group per provare ad aprire una nuova fase della nostra storia, **mettendo al centro il *futuro* dei nostri soci e del nostro territorio**,” afferma Cristiano Amerio, Presidente di Vallebelbo.

“La lettera di intenti appena firmata, è già un segnale importante di fiducia reciproca.
Lavoriamo ora per arrivare a un’intesa definitiva che ci consenta di **affrontare i mercati globali con una forza nuova, senza rinunciare alla nostra *identità***.”
Maggiori dettagli verranno forniti in un momento successivo.

Punti chiave

1. **Veraison Group e Vallebelbo siglano una lettera di intenti** per una rilevante alleanza strategica nel settore vitivinicolo.
2. **L’alleanza mira a rafforzare la competitività internazionale di Vallebelbo** e valorizzare le eccellenze territoriali.
3. **L’aggregazione è la risposta alle sfide del settore vitivinicolo**, generando valore per l’intera filiera.
4. **L’intesa vuole assicurare il futuro dei soci di Vallebelbo**, rafforzando la loro presenza senza perdere identità.