

Masi Agricola festeggia dieci anni di Canevel Spumanti: business raddoppiato

scritto da Redazione Wine Meridian | 23 Settembre 2026



Masi Agricola celebra il decimo anniversario dell'ingresso di Canevel Spumanti nel Gruppo. Il business è raddoppiato grazie a investimenti in vigna e cantina, al protocollo Setàge e a una distribuzione estesa in oltre 40 Paesi. Federico Girotto ne ripercorre i risultati e traccia le prospettive future del brand.

Masi Agricola S.p.A., società quotata nell'Euronext Growth Milan e tra i leader italiani nella produzione di vini *premium*, ricorda che il prossimo 26 settembre ricorreranno dieci anni dall'entrata di Canevel Spumanti S.p.A. nel Gruppo Masi Agricola: un percorso di crescita sostenuto da investimenti e innovazione, sempre nel segno del

legame con il territorio di Valdobbiadene e di una rafforzata vocazione all'eccellenza.

Federico Girotto, Amministratore Delegato di Masi Agricola e Presidente di Canevel Spumanti, ha dichiarato: "L'acquisizione di Canevel, sempre con il coinvolgimento e contributo di Carlo Caramel, figlio del fondatore, che detiene una partecipazione di minoranza, ha costituito per il Gruppo Masi uno snodo importante: quella crescita per linee esterne individuata come obiettivo strategico al momento della quotazione in Borsa. In questi dieci anni, nonostante tutto quello che è successo nel mondo, il business di Canevel è raddoppiato, mantenendo salda la missione originaria: dare vita a spumanti di eccellenza a Valdobbiadene. Un'evoluzione che ha rafforzato il brand in termini di identità, riconoscibilità, posizionamento premium e distribuzione, senza mai perdere il legame con il territorio e al contempo con una visione sempre più internazionale. Un'operazione win-win: Canevel ha trovato un'infrastruttura capace di valorizzarne il potenziale, mentre il Gruppo ha ampliato il suo portfolio di brand nel segmento delle bollicine di alta gamma".

La strategia di integrazione e sviluppo ha impattato su tutti gli anelli della catena del valore:

- **potenziamento dell'approccio verticale integrato "dalla vigna alla cantina"**: da un lato allargando gli orizzonti geografici viticoli per cogliere le peculiarità dei diversi ambiti pedoclimatici in cui si snoda il *terroir* di Valdobbiadene, dall'altro implementando una filiera sempre più sostenibile e responsabile, applicando tecniche all'avanguardia come il *precision farming*, con l'obiettivo di salvaguardare la qualità delle uve e l'ambiente, trasformando ogni bottiglia in un'espressione di equilibrio e rispetto del territorio;
- **definizione di *Setàge***, il protocollo di spumantizzazione proprietario che codifica l'*expertise* aziendale

nell'applicazione del metodo *Charmat*, consentendo di ottenere bollicine "soffici come la seta": la "pietra miliare" del percorso, che ha fornito ulteriore personalità ed eleganza agli spumanti Canevel e che è stata resa possibile da significativi investimenti in tecnologie di cantina e dal coordinamento con il **Gruppo Tecnico Masi**;

- **chiarezza e focus nella progettazione dell'architettura di gamma**, che comprende esclusivamente spumanti e presenta una significativa profondità, dal **Canevel Valdobbiadene Setàge** l'espressione più identitaria, ad altri esempi di equilibrio virtuoso tra *heritage* e contemporaneità, come i recenti **Cartizze Brut** e **San Biagio sur lie**;
- **ampliamento e consolidamento distributivo**, con una quota export iniziale molto ridotta e che oggi tocca invece il 40%, con la **presenza del marchio in oltre 40 Paesi**; in Italia, lo sviluppo di una distribuzione estremamente capillare e fondata sull'horeca ha consentito una crescita importante da un punto di vista della geografia distributiva, del posizionamento e dei volumi;
- **comunicazione integrata**: incrementando la presenza sia sui canali dedicati che sul *digital advertising*;
- **attività direct-to-consumer**, aprendo tutti i giorni le porte della cantina ai visitatori, proponendo *tour and tasting* e la possibilità di acquisto diretto nel wine-shop aziendale, come pure accedendo alla piattaforma online Enotecamasi.it del Gruppo.

Giroto conclude: "Questo matrimonio è stato considerato dal mercato e dalla finanza come esempio di sinergia e integrazione virtuosa tra aziende premium del vino. Continueremo a puntare su qualità, innovazione e valorizzazione del territorio e Canevel sarà sempre più un punto di riferimento nel segmento degli spumanti premium".

Punti chiave

1. **Anniversario:** il 26 settembre segna dieci anni dall'ingresso di Canevel Spumanti nel Gruppo Masi Agricola.
2. **Crescita:** il business di Canevel è raddoppiato nell'ultimo decennio, mantenendo la missione originaria dell'azienda.
3. **Innovazione:** il protocollo Setàge codifica l'expertise nel metodo Charmat, elemento chiave dell'evoluzione qualitativa del brand.
4. **Export:** la quota export è passata da valori minimi al 40%, con presenza in oltre 40 Paesi.
5. **Strategia:** l'integrazione ha coinvolto vigna, cantina, gamma prodotti, distribuzione e comunicazione in modo coordinato.