

**E-COMMERCE.** Accordo tra l'azienda di Cazzano di Tramigna e **Unicredit**

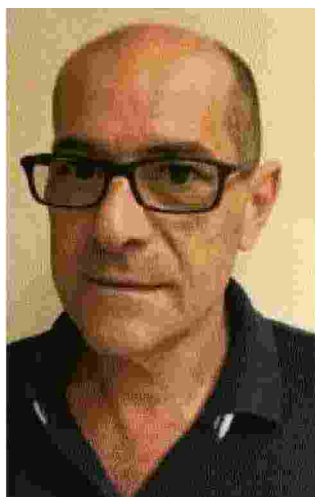
# La Contri Spumanti sbarca su Alibaba

Obiettivo aumentare il fatturato estero che oggi è il 55% del totale

Contri Spumanti sbarca su Alibaba, la più grande piattaforma b2b di e-commerce per aziende del mondo. L'investimento deciso dall'azienda di Cazzano di Tramigna nasce dalla volontà di incrementare la quota di export, già attestata al 55% del fatturato, che nel 2018 è stato di 98 milioni di euro. A trarne vantaggi saranno tutte le venti imprese agricole conferenti, tra le quali cantine e consorzi, distribuite in Italia.

L'apertura di una vetrina sul marketplace di Alibaba avviene grazie a una convenzione che Contri Spumanti ha siglato con **Unicredit**: l'istituto di credito fornirà una consulenza specifica che va dai servizi bancari e logistici a quelli di web marketing, forte della partnership avviata con il colosso cinese e che, in dieci mesi, ha permesso a 900 imprese italiane, 20 delle quali veronesi, di avere un accesso privilegiato alla piat-

**«Abbiamo creato due nuovi marchi per il mercato cinese, che rappresentano la varietà italiana»**



Paolo Contri

taforma di e-commerce, incrementando fino al 30% il business con l'estero.

**DUE NUOVI MARCHI.** Per questa operazione, Contri Spumanti ha creato due nuovi marchi, dedicati nello specifico al mercato cinese, «e che rappresenteranno la varietà della nostra produzione delle zone vitivinicole italiane più vocate», spiega l'ad Paolo Contri.

«Con questa convenzione», aggiunge Francesco Iannello, Regional Manager Nord Est di **Unicredit**, «andremo a sostenere la già efficace azione di Contri sui mercati este-

ri, mettendo a disposizione una partnership esclusiva, quella con Alibaba, che non ha eguali».

**LA FILIERA AGRICOLA.** La collaborazione tra l'istituto di credito e l'azienda non si limiterà solamente al potenziamento dell'export.

È stato infatti siglato un secondo accordo, che rientra nel Progetto Filiere Agroalimentari voluto da **Unicredit** per le imprese italiane del settore, e che si rivolge nello specifico alle imprese agricole conferenti di Contri Spumanti, valorizzandone l'appartenenza alla filiera, con proposte creditizie e servizi ad hoc, elaborati per rispondere, a condizioni di favore, alle specifiche esigenze.

**ACCESSO AL CREDITO.** I dettagli li spiega Contri: «L'accordo consentirà un più semplice accesso al credito da parte dei produttori vinicoli, con una semplificazione del finanziamento della produzione sia per i prodotti a veloce turnover sia, in particolare, per quelli che necessitano di un periodo molto lungo, anche superiore ai 2 anni, come ad esempio i vini Doc Riseriva». «Questa partnership valorizzerà l'appartenenza a una filiera produttiva, con benefici concreti tanto a valle quanto a monte di questa catena», conclude Iannello. • **FL.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA