

L'ECONOMIA DEL LUNEDÌ

A Vinadio
In provincia
di Cuneo lo
stabilimento
del gruppo
di acqua
minerale
Sant'Anna

L'INTERVISTA

LUCA FORNOVO
TORINO

Niente quotazione in Borsa, ma una possibile acquisizione in Italia, investimenti per 30 milioni puntando sulle bevande idratanti e con vitamine e probiotici. Sono questi i piani che sta portando avanti di Luca Cheri, il nuovo amministratore delegato del gruppo Sant'Anna che ha preso in mano le redini dell'azienda dopo la morte - nella notte tra il 10 e l'11 novembre 2025 - del fondatore Alberto Bertone. Cheri, in azienda da 22 anni, agli inizi si occupava di vendite, grande distribuzione, logistica fino a diventare nel 2010 direttore commerciale, lavorando sempre a stretto contatto con Bertone.

Come sta cercando di raccogliere questa difficile eredità?

«Il compito che mi è stato dato dagli azionisti è la continuità aziendale mantenendo i pilastri che aveva fissato Alberto: persone al centro, qualità del prodotto, innovazione e sostenibilità. E poi tanta tenacia e coraggio, due grandi doti di Alberto».

Partiamo dalle persone

«Abbiamo 210 dipendenti tutti formati, con forti competenze. Abbiamo poi rinnovato la governance: il fratello di Alberto, Fabrizio, è il nuovo presidente. E abbiamo fatto entrare la terza generazione nel cda: Filippo Bertone, 23 anni, figlio di Alberto, e Giuseppe Bertone, figlio di Fabrizio, 26 anni».

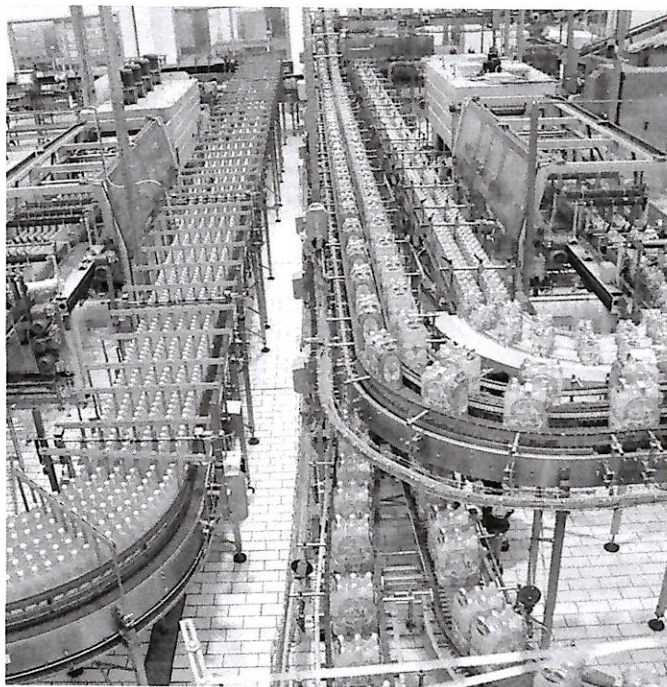
Il 2026 è stato un anno di grandi cambiamenti, non solo per la transizione complessiva che avete dovuto affrontare ma anche per la situazione internazionale: i dazi, la crisi energetica. Quanto ha inciso tutto ciò sul gruppo?

«Ci siamo difesi bene: abbiamo chiuso il 2025 con ricavi in crescita a 350 milioni, l'utile invariato nonostante le tensioni sui prezzi delle materie prime per dazi. Confermiamo gli obiettivi dei primi sei mesi del 2026: il fatturato sta crescendo, a doppia cifra, siamo attorno al 10%. È un bel modo per festeggiare i trent'anni della nascita del gruppo Sant'Anna».

La crisi energetica ha colpito il vostro export?

«Sì, la chiusura dello stretto di Hormuz ci ha impedito di esportare verso i Paesi del Golfo, dal Qatar al Bahrein. Il problema è stato l'indisponibilità da parte delle compagnie dei trasporti a proseguire sulle rotte di Hormuz. Monitoriamo la situazione, ma anche ora non ci sono rotte che permettano di riprendere il commercio».

Il caldo record ha spinto i consumi d'acqua?



“

Luca Cheri
Ad del gruppo Sant'Anna

Stiamo puntando sulle bevande con vitamine e probiotici perché hanno alti tassi di crescita

Vogliamo comprare un'azienda che non produca solo acqua in Pet, ma anche in vetro per completare la nostra gamma

Luca Cheri

“Acqua Sant'Anna investe 30 milioni in innovazione. Ora shopping nelle minerali”

L'ad del gruppo che festeggia 30 anni: niente quotazione, valutiamo un'acquisizione

350

Milioni di euro
I ricavi realizzati
dal gruppo Sant'Anna
lo scorso anno

«Nonostante l'afa di maggio e giugno con oltre 32 gradi percepiti, non ci sono stati aumenti significativi dei consumi. In questi primi sei mesi la crescita a valore del mercato è stata +2,2. Sant'Anna ha fatto meglio con il +3,1%».

Il mercato delle acque minerali è molto competitivo in Italia, per esempio con mar-

che come Levissima e San Benedetto. Voi come siete posizionati?

«Siamo leader come distribuzione con una quota valore del 13,5%, oltre il 60% superiore a quella della seconda nazionale. È una posizione importante che però ci impone di continuare a innovare ogni giorno».

Qual è la strategia per man-

210

I dipendenti del
gruppo delle acque
minerali che ha la sede
a Vinadio (Cuneo)

tenere tassi di crescita alti e un posizionamento alto?

«Seguiamo tre linee guida: gli investimenti, l'innovazione e la qualità dei prodotti. Nel biennio 2025-2026 abbiamo previsto 30 milioni di investimenti».

Come state spendendo questi soldi?

«Puntiamo sulle bevande isotoniche perché stanno registrando alti tassi di crescita. Nello stabilimento di Vinadio lavoriamo per rendere più efficace e versatile una linea per produrre tè freddo e bevande con vitamine e minerali probiotici. Poi da un mese abbiamo avviato la distribuzione dei nostri prodotti su camion elettrici per diminuire l'anidride carbonica e ridurre il rumore».

L'anno scorso c'è stata la vostra prima acquisizione che è avvenuta in Francia dove avete comprato la società Eau Neuve. Pensate ad altre operazioni straordinarie?

«Sì, ma non all'estero. Stiamo valutando l'acquisizione di un'azienda italiana che produca acqua per il mercato Horeca (ndr, hotel ristoranti e caffè/catering) e che riguardi comunque il consumo di acqua fuori casa».

Che tipo di azienda cercate?

«Una che non produca solo acqua in Pet, ma anche in vetro in modo da completare la piattaforma dei nostri prodotti che ora è incentrata sulle plastiche tradizionali e biodegradabili».

Nestlé vuole vendere al fondo Platinum il 50% di San Pellegrino, Levissima, Acqua Panna e Perrier. Che ne pensa di questa operazione?

«Nestlé è una grande multinazionale presente in tanti Paesi, non credo vada intesa come una dimissione dal settore acqua, perché mantiene il 50%. Credo piuttosto che vada perché è alla ricerca di capitali per poter fare nuovi investimenti in altri mercati».

Pensa che in futuro Sant'Anna sbarcherà in Borsa?

«Al momento non stiamo valutando la quotazione in Borsa. Grazie ai risultati dell'azienda siamo in grado di investire in modo autonomo per sviluppare nuovi prodotti e rendere più efficienti i nostri impianti».

Il ministro Adolfo Urso, ha detto che entro il 20 settembre varerà il decreto Imprese. Che tipo di sostegno vi aspettate e cosa chiedete al governo?

«Ci aspettiamo una semplificazione della macchina burocratica che alleggerisca le aziende, per esempio, con certificazioni e permessi più snelli in modo che chi fa impresa possa focalizzarsi meglio sulle attività di business. Sul fronte dei bonus, gli incentivi migliori per noi sono quelli sulla formazione e sulla riqualificazione professionale».

Coldiretti: “Pac, bene l'anticipo da un miliardo”

Al via il pagamento per gli aiuti Ue alle aziende agricole dopo la crisi in Medio Oriente

TORINO

«L'avvio del pagamento degli anticipi Pac per la prima volta a luglio risponde alle nostre richieste e rappresenta una boccata d'ossigeno per le aziende agricole strette nella morsa dell'aumento dei costi legato alle tensioni geopolitiche e degli effetti devastanti dei cambiamenti climatici, tra caldo record, grandine e incendi». Così Coldiretti in occasione dell'assemblea di bilancio dell'organizzazione agricola,

che si è riunita a Roma o alla presenza di dirigenti provenienti da tutto il Paese, assieme al segretario generale Vincenzo Gesmundo, al presidente Ettore Prandini e al ministro dell'Agricoltura Francesco Lollobrigida.

«Una vera boccata d'ossigeno con i pagamenti, oltre 1 miliardo, che arriverebbero - commenta Coldiretti - a luglio fino al 75% per il primo pilastro e all'85 per le misure dello sviluppo rurale. Un traguardo impor-

te» dopo le mobilitazioni di Coldiretti che hanno contribuito a sbloccare la situazione a Bruxelles, a cui è seguito l'impegno del governo e del ministro Lollobrigida e del direttore di Agea Fabio Vitale, per garantire liquidità alle aziende in una situazione critica per molte filiere.

L'organizzazione agricola ricorda poi che «l'alternanza di siccità e maltempo ha già causato danni per centinaia di milioni, con molti agricoltori che

si sono visti cancellare dalla grandine l'intero raccolto». A questi danni vanno aggiunti, sottolinea Coldiretti, «gli aumenti record dei costi di produzione, dai fertilizzanti all'energia, con un incremento medio di circa 200 euro ad ettaro a carico delle imprese agricole». Inoltre con la nuova crisi tra Usa e Iran su Hormuz si è registrata una nuova impennata del gasolio ma anche del fertilizzante urea. R.E. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA