

**VERAISON GROUP CHIUDE IL 2025 IN CRESCITA (+ 7%)  
E UFFICIALIZZA TRE NUOVE OPERAZIONI**

**Con il piano di sviluppo 2025-2027 il Gruppo consolida la propria presenza nazionale e punta su export, sostenibilità e valorizzazione dei territori**

**Veraison Group** prosegue la propria **crescita** registrando un + 7% e chiude il 2025 con **tre operazioni strategiche**: l'ingresso nel capitale di **Cantine Alcesti** (Sicilia), il completamento della joint venture con **Vallebelbo** (Piemonte) e la presa in gestione del marchio **Conti Sertoli Salis**, storico punto di riferimento in Valtellina (Lombardia). Queste iniziative rappresentano un passo decisivo nel **piano di crescita 2025-2027**, volto a costruire piattaforme territoriali ad alta identità, capaci di competere sui mercati globali mantenendo autenticità e valore. Veraison Group è la holding di partecipazioni in cantine e società di distribuzione a marchio proprio, a maggioranza controllata da FreedL Group, gruppo finanziario personale di **Edoardo Freddi**.

L'ingresso in Cantine Alcesti, formalizzato il 28 novembre 2025, porta il Gruppo a **partecipare** al capitale e allo sviluppo di una **partnership strutturata** che mira a trasformare la realtà di Marsala in un hub strategico per l'export del vino siciliano. Situata nella zona occidentale della regione, dispone di 50 ettari di vigneti tra Marsala, Mazara e Salemi, posizionati tra i 100 e i 280 m s.l.m. e dedicati a vitigni autoctoni come grillo, zibibbo, nero d'avola e syrah. Con una struttura moderna di 8.000 m<sup>2</sup>, una capacità di lavorazione di 10.000 hl e un impianto di imbottigliamento da 3.000 bottiglie/ora, Cantine Alcesti rappresenta una base solida per la crescita dei volumi e del posizionamento internazionale.

Parallelamente, Veraison Group ha completato la **joint venture con Vallebelbo**, confermando il proprio impegno nella valorizzazione delle identità locali: la cooperativa piemontese mantiene infatti la propria governance e il ruolo centrale dei soci viticoltori, continuando a produrre e valorizzare il Moscato d'Asti DOCG e le principali denominazioni piemontesi come Barbera, Nebbiolo e Dolcetto. L'integrazione industriale e commerciale consente alla holding guidata da Edoardo Freddi di affiancare Vallebelbo con **competenze strategiche, distributive e di posizionamento**, con l'obiettivo di rafforzarne la competitività sui mercati esteri. La collaborazione

porta nel perimetro del gruppo oltre 300 ettari di vigneto, circa 100 viticoltori, una produzione annuale di 4 milioni di bottiglie e una capacità industriale dall'elevato potenziale di esportazione. L'obiettivo futuro è raddoppiare la commercializzazione di vino, arrivando a 7-8 milioni di bottiglie grazie anche all'introduzione di nuovi formati e prodotti.

Completa il percorso di sviluppo la **gestione del marchio Conti Sertoli Salis**, con la quale Veraison Group, tramite **Heroica Srl**, punta a rilanciare sui mercati internazionali a maggiore valore aggiunto **un brand iconico** che esprime un territorio estremo e una produzione vitivinicola unica al mondo, caratterizzata da terrazzamenti, lavoro manuale e forte identità.

“Queste operazioni rappresentano più di un investimento: sono un atto di fiducia nei confronti dei territori, delle persone e delle loro storie. Crediamo che il futuro del vino italiano passi dall'aggregazione intelligente: mettere insieme capitali, visione e identità locali ci permette di costruire qualcosa che nessuno potrebbe creare da solo – commenta **Edoardo Freddi**, CEO di Veraison Group –. Sicilia, Langhe e Valtellina sono tre mondi straordinari, diversi ma complementari, che oggi parlano con una voce nuova: quella del coraggio, dell'eccellenza e dell'ambizione internazionale”.

Le tre azioni si inseriscono nella **strategia di sviluppo industriale** di Veraison Group, che si propone di costruire una **piattaforma nazionale** vocata a internazionalizzazione e sviluppo di marca, creare **poli produttivi specializzati**, sviluppare **brand distintivi** con forte posizionamento internazionale e incrementare la **capacità distributiva in oltre 70 mercati**, con focus su USA, Canada, Regno Unito, Germania, Corea del Sud, Cina, Vietnam e Australia. Tra i benefici attesi anche il potenziamento della filiera attraverso **investimenti in tecnologia, sostenibilità e risorse umane**, costruendo un modello di aggregazione che valorizza competenze locali, identità e storie territoriali trasformandole in progetti strategici duraturi e competitivi.

Il percorso di sviluppo di Veraison Group **prosegue nel 2026** con ulteriori operazioni strategiche, che verranno ufficializzate nei prossimi mesi, due nel primo trimestre e una – di primaria importanza – nel secondo.