



# Brindisi di capodanno a base di succo d'uva

Passaggio generazionale in famiglia Tombacco. Nello stabilimento di Trebaseleghe, San Gabriele spa lavora circa 2 milioni di ettolitri di mosto grezzo all'anno principalmente destinato alla produzione di bevande analcoliche. Export: 90%.

Dal punto di vista operativo il passaggio di testimone è già avvenuto da tempo. Tanto è vero che – su proposta di Confindustria Padova –, a fine novembre, in occasione della ottava edizione del Premio Amici della Zip, San Gabriele spa è stata segnalata “per l'imprenditoria giovanile” [news e video in [www.amicidellazip.it](http://www.amicidellazip.it)]. Dal punto di vista societario è invece proprio in questo inizio d'anno che un'importante quota dell'azienda viene trasferita da papà Adriano Tombacco e mamma Leda Casarin ai figli Michela, Gabriele e Matteo. Diciamo subito che mentre la primogenita è inserita

in azienda come addetta all'amministrazione, i due maschi, rispettivamente di 38 e 29 anni, già ne hanno impugnato le redini in quasi piena autonomia.

Un impegno di tutto rispetto: 60 addetti quasi tutti molto giovani, «e alcune decina di per-

sone dell'indotto per i continui investimenti innovativi e la continua manutenzione»; 50 mila mq interamente occupati da serbatoi, capannoni, uffici, tettoie e parcheggi. Adriano la fondò nel paese natio, a Trebaseleghe, nel 1972, dopo che per varie vicissi-

tudini (famiglia di 11 fratelli!) decise di staccarsi dall'azienda vinicola gestita da suo padre Gianbattista. Mentre questi produceva imbottigliato di vino destinato direttamente al grande dettaglio (supermercati *in primis*), San Gabriele si inserì invece fin da subito nel segmento della vendita di vino all'ingrosso per mezzo di cisterne dirette prevalentemente in Germania. Il primo grande step lo compì agli inizi degli anni 80 quando cominciò a trattare anche il mosto concentrato rettificato (mcr). Un liquido trasparente, ricavato dal mosto d'uva, che nel settore vinicolo viene normalmente utilizzato per gli arricchimenti, cioè per aumentare il grado alcolico del prodotto fermentato. Come si sa, in Italia è infatti vietatissimo utilizzare a tale scopo i comuni zuccheri derivati dalla barbabietola o dalla canna, mentre è consentito quello proveniente dalla spremitura d'uva.

Lo stesso identico prodotto se viene utilizzato per la preparazione di bevande analcoliche si chiama invece “succo concentrato deionizzato”. È il prodotto che San Gabriele ha iniziato a commercializzare nei primi anni 90. Nel settore del *beverage* il succo d'uva concentrato viene chiamato anche *filler*, cioè riempitivo, in quanto visto il suo costo medio-basso e le sue buone caratteristiche dal punto di vista salutistico lo si usa come base nei succhi di frutta. Basta leggere l'etichetta di un succo tropicale per scoprire che in realtà di ananas o di papaya ce n'è al massimo il 2-3%.

Nei casi in cui i costi di trasporto incidano particolarmente (export extra Ue), San Gabriele è in grado di concentrare ulteriormente il mosto fino a ridurlo a un terzo del suo volume eliminando acqua che viene poi ripristinata a destinazione.

Una linea che l'azienda sta sempre più sviluppando è infine quella dei mosti biologici



tutti provenienti da colture certificate.

«Il nostro fatturato si aggira sui 65 milioni di euro

– dichiarano i fratelli Tombacco – sui quali il tradizionale vino in cisterna, che comunque continuiamo a commercializzare, incide solo per il 10%».

San Gabriele spa lavora ogni anno circa 2 milioni di ettolitri di mosto che le arriva principalmente dalla Puglia, ma anche dalle altre regioni meridionali, nonché dalla Spagna. A Trebaseleghe il grezzo viene subito sottoposto al trattamento di desolfurazione al fine di eliminare l'anidride introdotta per bloccare la fermentazione, «quindi sulla base del colore, delle qualità organolettiche e delle richieste del mercato decidiamo se diventerà mcr, concentrato, vino, succo d'uva o zucchero d'uva».

Con la sua capacità di stoccaggio in silos d'acciaio per 700 mila ettolitri, in un mercato europeo che consuma circa 2 milioni e 300 mila ettolitri di succo d'uva all'anno (principalmente Germania e paesi nordici) non c'è ombra di dubbio che San Gabriele risulti leader assoluta del settore potendo vantare un export del 90%.

«Un risultato che certamente deriva dalla nostra “mania” di continuare a reinvestire tutti gli utili nell'azienda. È stato nostro padre a insegnarcelo: sempre nuovi macchinari e nuove tecnologie per ridurre i costi di produzione incrementando la qualità dei prodotti. Non abbiamo mai pensato di portare soldi all'estero, di giocare con la finanza, di fare cose strane. Crediamo nel nostro business e alle banche ci presentiamo con un curriculum affidabile». ■

Questi speciali sono curati dall'Associazione Amici della Zip ([www.amicidellazip.it](http://www.amicidellazip.it)), in collaborazione con il Consorzio Zona Industriale di Padova ([www.zip.padova.it](http://www.zip.padova.it)), senza oneri a carico delle aziende presentate [comunicazione: [as@studioph.it](mailto:as@studioph.it)]

San Gabriele dispone di un moderno laboratorio d'analisi, per garantire un monitoraggio continuo della genuinità delle materie prime e dei prodotti finiti. Dal 1995 l'azienda fa parte del sistema di controllo della qualità Sgf. I suoi prodotti biologici sono tutti certificati dal Ccqb.



**I fratelli Matteo e Gabriele Tombacco. Proprio in questi giorni, insieme alla sorella Michela, hanno ottenuto dai loro genitori la maggioranza societaria. In un mercato europeo che consuma circa 2 milioni e 300 mila ettolitri di succo d'uva all'anno (principalmente Germania e paesi nordici), San Gabriele è leader assoluta del settore con una capacità di stoccaggio in silos d'acciaio di 700 mila ettolitri.**



Da sempre Padova è abituata a scoprire

## NUOVI ORIZZONTI

Almeno sin dai tempi di Galileo, Padova è abituata a vedere oltre gli orizzonti consueti, a ricercare soluzioni per guardare con più chiarezza al futuro.

Oggi, questa vocazione si esprime anche nella volontà delle piccole imprese locali di spingersi al di là, di ricercare nuovi mercati ovunque nel mondo: una sfida che esse possono vincere grazie al sostegno di PADOVA PROMEX.

Con la sua rete di contatti e di sedi presenti in tutti i continenti, PADOVA PROMEX promuove l'imprenditoria locale là dove stanno crescendo le migliori opportunità sui mercati di domani. Questo è saper guardare avanti, come da sempre Padova è abituata a fare. E come la tua azienda si merita



**PADOVA PROMEX**  
PROMOTION & INTERNATIONALIZATION  
Azienda Speciale della Camera di Commercio

**Insieme portiamo nel mondo la tua Tradizione, la tua Impresa, le tue Idee.**

Together, we carry your Traditions, Business and Ideas into the world

[www.pd-promex.it](http://www.pd-promex.it)