anno 11 - n. 17 - 30 aprile 2020

trebicchieri
IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO

INVESTIRE PER RIPARTIRE. COSÌ LA COOPERAZIONE AFFRONTA LA CRISI

GDO
Spesa in aumento ad aprile: +9,7% in tre settimane, crollano le bollicine. Le rilevazioni Iri-Vinitaly

PAC
La riforma slitta al 2022. Intanto via libera al fondo anticrisi e alla proroga delle autorizzazioni

MONTALCINO
Il Brunello chiede la calamità naturale. Il Consorzio: "Adesso dobbiamo puntare sull'e-commerce"

FIERE
Vinexpo Hong Kong va al 2021. Vinitaly accelera su wine2wine di novembre insieme a Opera Wine

ASTE
Anche per le vendite all'incanto è l'ora dell'online? In Asia la prima auction fisica 2020 sarà di vino italiano

Solo su sky Canale 412

LE BREVI

LA FOTONOTIZIA

"Artevino", ecco il film che racconta l'Italia dei territori

Dalle vigne ad alberello dell'isola di Mozia alle colline Unesco del Piemonte, passando per Toscana, Lombardia, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige. **In 45 minuti di pellicola, il film "Artedivino" (che avrebbe dovuto fare il suo esordio al Vinitaly) racconta la bellezza dell'Italia che prova ad andare oltre il Coronavirus.** Attraverso le voci dei protagonisti del Made in Italy, il lavoro presentato dall'economista e regista tedesco Alexander Kockerbeck (per Fondazione Edison e Federvini) dipinge un'Italia del vino che si snoda tra arte, cultura, territori ed economia. E che guarda al futuro, seguendo la massima del filosofo Aristotele secondo cui "*il vino conforta la speranza*".

Curato nella fotografia e ben ritmato, il film è "*un viaggio alla Mario Soldati*", come ha sottolineato il professor Marco Fortis, direttore di Fondazione Edison, e racconta storia e dedizione dei nostri imprenditori assieme alla molteplicità del patrimonio vitivinicolo nazionale, che è di fatto patrimonio di tutto il mondo. "*Attraverso una bottiglia di vino arriva un messaggio di italianità e questo piace molto a chi ama il nostro Paese*", ha detto Sandro Boscaini, presidente di Federvini.

"*L'agricoltura è il lusso dell'Italia nel mondo e il vino è tra queste eccellenze*" ha sottolineato Teresa Bellanova, ministra per le Politiche agricole "*ma se si chiudono bar, ristoranti, alberghi, e se l'export frena, allora vanno in difficoltà quei segmenti dove la qualità è più alta. Pertanto*" ha rimarcato "*occorrono risorse da parte del Governo, perché quando usciremo dalla crisi lo dobbiamo fare con imprese in grado di riportare nel mondo quelle bottiglie che sono pagine di poesia, come è stato raccontato in questo film*".

Artedivino è visibile su
www.fondazioneedison.it
www.federvini.it
www.politicheagricole.it – **G. A.**

foto Fondazione Edison

GDO. Cresce la spesa ad aprile: +9,7% in tre settimane, ma perdono le bollicine. E il 2019 supera i 2 miliardi di euro. Ecco le denominazioni più vendute

Tre mesi e mezzo positivi per il vino nella distribuzione moderna, dopo un 2019 che può definirsi a crescita moderata. I dati di Iri per Vinitaly, aggiornati al 19 aprile 2020, influenzati quindi dall'emergenza Covid-19, dicono che la spesa degli italiani è cresciuta del 6,9% a valore con quantitativi a +7,9%. Per Doc e Docg l'incremento è del 6,8% in quantità e del 7,6% a valore, mentre Igp e Igt crescono rispettivamente del 10,5% e del 7,7%, i vini comuni del 7,2% e del 4,1%, le bollicine dell'1,2% in quantità e dell'1,6% a valore.

LE TIPOLOGIE. I primi due mesi non sono stati toccati dall'emergenza, al contrario di marzo e aprile. Marzo ha segnato un +9,9% per Doc e Docg, con Igt a +4% e bollicine a -5,4% tranne il Prosecco (+8,3%). Il brik si è ripreso (+8,8%) e il bag in box ha visto un boom (+36,8%). **Nelle due settimane pasquali, vendite a +10,2%, con crollo delle bollicine (-38%).** E le tre settimane di aprile (fino al 19: vedi tabella) hanno totalizzato +14,9% a volume e +9,7% a valore, confermando il forte calo degli spumanti.

L'ANALISI. "*La crescita di Doc/Docg, pur sostenuta*" fa notare Virgilio Romano, business insight director di Iri "*è frenata probabilmente dalla minore scelta assortimentale nei negozi più piccoli e dal minor tempo dedicato all'acquisto, per le indicazioni dei punti vendita di ridurre i tempi della spesa*". "*La crescita in regime di lockdown*" osserva il dg di Veronafiere, Giovanni Mantovani "*non colma il gap di domanda creato dalla chiusura dell'Horeca. I dati, inoltre, dimostrano una oggettiva propensione al risparmio specie ad aprile*".

IL 2019. Ammonta a quasi 670 milioni di litri (+1,2%) il vino venduto in Gdo nel 2019, con una spesa che ha superato i 2 miliardi di euro (+1,8%). Le Doc, Docg e Igt hanno venduto 303 milioni di litri (+2,8%) e il prezzo medio è cresciuto dell'1,3% a 4,66 euro/litro. "*Un anno di crescita moderata in cui prosegue la ridefinizione verso l'alto del valore*", scrive Iri. Guardando alle tipologie, le bollicine (+9,5%) segnano la migliore performance rispetto al rosso fermo (in calo dello 0,5%) e al bianco fermo (+1,8%). Il bio raggiunge 5 milioni di litri (+10,5%) per un valore di 31 milioni di euro.

LA TOP 10. Nella classifica a volume, il Lambrusco conferma la leadership con 20,5 milioni di litri, davanti al Montepulciano d'Abruzzo (11,49 mln/l) e al Chianti Docg (11,28 mln/l). Tra i vini a maggior tasso di crescita: Lugana (+30%), Ribolla (17%), Pinot Grigio (16%), Valpolicella (15%), Aglianico (14%). – **G. A.**

Dop più vendute nel 2019

	volume	% vol	valore	% val	prezzo medio	var% prezzo medio
Tot vino confezionato	483.990.784	0,6	1.671.054.464	2	3,45	1,4
1 Lambrusco	20.522.730	-1,8	65.229.944	-1,3	3,18	0,5
2 Montepulciano d'Abruzzo	11.490.784	2,2	40.084.308	3,3	3,49	1,1
3 Chianti Docg	11.287.893	6,9	55.678.032	6,1	4,93	-0,7
4 Sangiovese	10.877.119	-2,7	31.373.116	-2,5	2,88	0,3
5 Barbera	10.416.475	-0,2	42.544.464	3,1	4,08	3,3
6 Bonarda	8.852.523	0,9	31.030.580	-0,1	3,51	-1
7 Trebbiano	8.363.716	-3,9	19.889.030	-4,9	2,38	-1
8 Chardonnay	8.125.605	-0,6	37.412.440	0,9	4,60	1,5
9 Vermentino	7.232.012	6,9	45.627.600	8,7	6,31	1,7
10 Nero d'Avola	6.809.886	-5,2	29.553.126	-0,7	4,34	4,8

fonte: Infoscan Census: iper+ super+libero servizio piccolo – anno terminante 29 dic 2019

Vendite vino prime tre settimane aprile 2020 (%)

	Volumi Progressivo 2020 (fino al 19-4)	apr '20 (fino al 19-4)	Valori Progressivo 2020 (fino al 19-4)	apr '20 (fino al 19-4)
Vino	7,9	14,9	6,9	9,7
Doc/Docg	6,8	6,9	7,6	4,9
Igt	10,5	22,0	7,7	14,6
Vino comune	7,2	17,7	4,1	16,8
Bollicine (Champagne + spumanti)	1,2	-27,7	1,6	-26,5

fonte: Iri

CONSUMI. Gli italiani? Un popolo di tradizionalisti. Dopo il lockdown si tornerà a bere come prima. La survey dell'Osservatorio Vinitaly-Nomisma

a cura di Loredana Sottile

Consumi di vino frenati durante il lockdown, ma dopo l'emergenza tutto tornerà come prima (portafoglio permettendo). È quanto emerge in sintesi dall'indagine dell'Osservatorio Vinitaly-Nomisma Wine Monitor "Gli effetti del lockdown sui consumi di vino in Italia", realizzata dal 17 al 22 aprile su 1.000 consumatori italiani di vino.

Il 30% della popolazione ha, infatti, affermato di aver bevuto meno vino in quarantena (diminuzione legata soprattutto alla chiusura dei ristoranti), a fronte di un 14% che sostiene di aver bevuto di più e di un 55% che non ha modificato le proprie abitudini. Al di là di queste dinamiche, però, il dopo Covid-19 appare meno divisivo**: l'85% della popolazione ha dichiarato che tornerà alle proprie abitudini già a partire dalla Fase 2**, compatibilmente con la propria disponibilità finanziaria.

Intanto, però, la quarantena sembra aver appiattito anche gli stimoli alla conoscenza, con la sperimentazione delle novità di prodotto in calo sul pre-lockdown (dal 73% al 59%), la preferenza verso i piccoli produttori (dal 65% al 58%), i vini sostenibili (dal 65% al 61%) e gli autoctoni (dall'81% al 76%). Tendenze queste che, a detta degli intervistati, torneranno identiche a prima nel post quarantena. Capitolo a parte merita l'e-commerce che ha subito una vera esplosione: la percentuale di chi comprava online è passata dal 20% ad oltre il 25%. Ma anche qui la voglia degli acquisti tradizionali si fa sentire, sebbene apparirebbe anacronistico tornare indietro rispetto a quello che è ormai il consolidamento di questo canale.

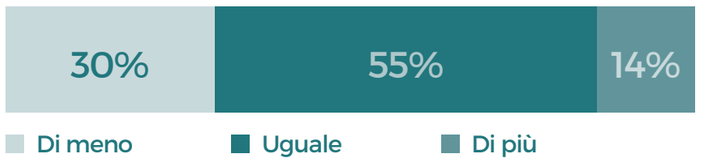
"*Nel periodo del lockdown si sono evidenziati tanti piccoli cambiamenti*" fa notare il responsabile di Wine Monitor **Denis Pantini** "*ma con un unico obiettivo: tornare alla normalità. A evidenziare questa voglia sono soprattutto i Millennials, ovvero la fascia che, al contrario della Generazione X, ha ridotto maggiormente il consumo Sono soprattutto gli under 40 a sperare di poter presto tornare a fare aperitivi nei locali e cene fuori e che prevedono un significativo aumento del consumo in particolare di vini mixati*".

Per il dg di Veronafiere **Giovanni Mantovani**: "*Il ritorno alle precedenti abitudini di consumo è una buona notizia, tuttavia*" fa notare "*le imprese del vino sono chiamate a profondi cambiamenti, alle prese con la necessità di reagire alle tensioni finanziarie e allo stesso tempo di difendersi dalle speculazioni. Il mercato e i suoi nuovi canali di riferimento saranno le principali cure per un settore che oggi necessita di un outlook straordinario sulla congiuntura*".

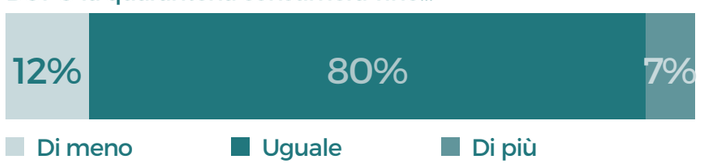
Altro elemento che emerge dalla ricerca è, comunque, anche per la Fase 2, una grande prudenza da parte dei consumatori: "*Se in America si butta già il cuore oltre l'ostacolo*" conclude il responsabile di Wine Monitor "*in Italia prevale sì la voglia di ricominciare ma con molta più attenzione e prudenza. E questo dimostra che là dove i consumatori sono prevalentemente giovani, come in Usa, il desiderio di ritornare a spendere è più evidente rispetto a Paesi come il nostro, dove i consumi sono legati alle fasce di età più adulte*".

Vino: Consumi attuali e futuri

DURANTE il periodo di quarantena consuma vino...



DOPO la quarantena consumerà vino...



fonte: Consumer Survey Wine Monitor Nomisma

Nel primo trimestre crolla il Pil del 4,7%. Prezzi alimentari su del 2,8%

I dati Istat relativi al Pil nel primo trimestre certificano l'eccezionalità dell'emergenza Covid-19 per l'economia nazionale. Il -4,7% registrato a marzo è il più basso delle attuali serie storiche che partono dal 1995. **Crollo pesante ma atteso, che va di pari passo con un'inflazione che ad aprile (stime preliminari) è pressocché stabile**, ma non per i beni alimentari che crescono del 2,8%.

Anche l'agricoltura, ricorda Coldiretti, ha registrato un calo del Pil. L'assenza d'inflazione nel sistema, sottolinea la Confcommercio, è preoccupante e potrebbe peggiorare nel secondo trimestre. Federdistribuzione nota come il rialzo dei beni alimentari sia contenuto: "Molte insegne hanno dichiarato di mantenere i prezzi fermi sui prodotti essenziali. E secondo recenti rilevazioni di istituti esterni l'inflazione del carrello della spesa è nella Gdo pari al +1,4%".

PAC. La Riforma slitta al 2022. Via libera a fondo anticrisi e proroga autorizzazioni. "Compromesso equilibrato", così le organizzazioni Copa e Cogeca

L'Europa si adegua al nuovo scenario globale e si muove per spostare in avanti le scadenze. Prima tra tutte la riforma della Pac, che dovremo abituarci a chiamare non più "post 2020" bensì "post 2022". Infatti, la Commissione agricoltura del Parlamento Ue (Comagri) ha votato sul regolamento transitorio della Pac scegliendo di estendere di due anni il tempo di entrata in vigore della riforma (al 31 dicembre 2022), prorogando i fondi europei attualmente assegnati, evitando i tagli del 4% sui pagamenti diretti (144 milioni di euro annui) e i tagli del 15% sullo sviluppo rurale (230 mln annui).

FONDO ANTICRISI. Via libera anche al rafforzamento degli strumenti a disposizione delle aziende per fronteggiare le crisi di mercato (400 milioni di euro annui, extra Pac). La posizione della Comagri rappresenta il testo base su cui saranno avviati i negoziati con la Commissione e coi ministri agricoli Ue. **L'obiettivo è arrivare a un accordo entro il 30 giugno 2020**, scadenza della presidenza di turno croata. "*Grazie al regolamento transitorio abbiamo un maggior margine temporale per correggere gli elementi di contrasto già individuati nella proposta Pac della precedente Commissione Ue*", commenta Paolo De Castro (S&D).

AUTORIZZAZIONI. Per il settore vitivinicolo ci sono novità in materia di autorizzazioni per i nuovi impianti, la cui durata viene prorogata, consentendo ai produttori di usare i diritti in portafoglio e non perdere potenziale viticolo. Estesi di due anni i programmi operativi; rafforzata la misura di gestione del rischio con una diminuzione dal 30% al 20% delle soglie minime di perdita di reddito o di produzione anche per i fondi mutualistici; estesa al 2022 la programmazione dei Psr con la possibilità di utilizzare le risorse fino al 2025.

LE REAZIONI. Le organizzazioni degli agricoltori e delle cooperative agroalimentari dell'Ue riunite nel Copa e Cogeca definiscono le proposte degli eurodeputati "*un compromesso buono ed equilibrato*" e chiedono di fare presto applicando il principio "*vecchie regole, nuovi fondi*". Per la ministra per le Politiche agricole, Teresa Bellanova, l'agricoltura europea "*ha bisogno di certezze e risorse e il testo approvato dalla Comagri coglie questa necessità e questa urgenza*". La Coldiretti saluta con favore il rinvio e ritiene necessario lavorare sulla proposta di modifica del quadro finanziario pluriennale prevista a inizio maggio "*per assicurare*" dice il presidente Ettore Prandini "*un adeguato finanziamento con prospettive di lungo periodo*". – **G. A.**

IMPRESE. Da Ismea prestiti fino a 30 mila euro grazie a cambiale agraria

Nuovo intervento di Ismea a favore delle imprese, dopo le misure straordinarie delle scorse settimane, come la sospensione delle rate dei mutui, l'estensione dell'operatività delle garanzie Ismea e l'allungamento dei termini per l'accesso alla Banca della terra. Il cda ha deliberato uno stanziamento di 30 milioni di euro che servirà a concedere **mutui fino a 30 mila euro a tasso zero per cinque** anni (di cui i primi di preammortamento). In sostanza, si cerca di venire incontro alle esigenze delle aziende agricole e della pesca, colpite dalla crisi per la elevata deperibilità del prodotto e per la chiusura dei normali canali commerciali. Grazie all'uso della cambiale agraria e della cambiale della pesca, questo intervento consentirà tempi e procedure rapidi, che consentono le erogazioni al massimo entro una settimana dalla richiesta.

L'iniziativa si inserisce nel "Quadro temporaneo per le misure di aiuto di Stato a sostegno dell'economia nell'attuale emergenza Covid" e, all'esito dell'autorizzazione della Commissione Ue, la domanda potrà essere presentata tramite il portale dell'Ismea. Soddisfatta la Confagricoltura: "*Un intervento immediato per far sì che venga assicurata la prosecuzione delle attività agricole, fondamentali anche per sostenere l'occupazione e il reddito dei lavoratori*".

AGRICOLTORI. De Castro-Dorfmann: "Gli Stati membri non blocchino l'arrivo dei lavoratori stagionali"

È ancora emergenza stagionali in Europa, dal momento che tre settimane dopo la pubblicazione delle linee guida della Commissione Ue **permangono le difficoltà ad attraversare le frontiere** interne e restano in vigore le misure nazionali di quarantena. La denuncia è di Paolo De Castro (S&D) e di Herbert Dorfmann (Ppe), europarlamentari italiani che hanno scritto una lettera alla presidente della Commissione Ue, Ursula von der Leyen, cofirmata da molti membri della Commissione agricoltura dell'Europarlamento, di cui entrambi fanno parte.

"*Ci sono giunte testimonianze di lavoratori stagionali*" si legge nel documento "*ai quali è stato impedito di attraversare la frontiera e che sono stati costretti a ritornare nel loro Paese di origine. Si tratta di episodi gravi. Gli Stati membri che non rispettano le linee guida pongono una minaccia seria al settore agricolo, che dipende in buona parte dall'apporto di lavoratori stagionali provenienti da altri Paesi*".

La semina e la raccolta stanno entrando nel vivo. Ed è fondamentale, secondo De Castro e Dorfmann, che gli agricoltori e i lavoratori stagionali possano svolgere serenamente la loro funzione. "*Chiediamo alla Commissione e agli Stati membri*" concludono "*di rimuovere gli ostacoli esistenti e garantire una risposta coordinata a livello europeo. Altrimenti c'è il rischio concreto che parte della produzione marcisca nei campi*".

#stappacongamberorosso

Salice Salentino Ris. Santa Croce '16 (Vigneti Reale), Salice Salentino Ris. Selvarossa '15 (Due Palme), Salice Salentino Ris. Mater Landa '13 (Tenute Al Bano)

CONSORZIO VINI DOP SALICE SALENTINO

Il Salento è un territorio magico per gli appassionati vino e il Salice Salentino è una delle denominazioni più famose e conosciute dell'enologia pugliese. La denominazione prende nome dal Comune di Salice Salentino ma la sua zona di produzione è più vasta e si divide tra le province di Lecce e di Brindisi. Nella degustazione con Marco Sabellico i vini di tre cantine del Consorzio Vini Dop Salice Salentino. Vi presentiamo il Salice Salentino Riserva Santa Croce '16 di Vigneti Reale, il Salice Salentino Riserva Selvarossa '15 di Cantina Due Palme e il Salice Salentino Riserva Mater Landa '13 di Tenute Al Bano.

Per guardare la puntata
www.instagram.com/tv/B_h8zbQDB75/

RISTORAZIONE. Si potrebbe ripartire dal primo giugno, intanto al via il servizio da asporto. La solidarietà del mondo del vino: "Così per molti non ci sarà nessuna Fase 2"

La ristorazione riparte (è un parolone), con un piccolo passo alla volta. Dopo il delivery, già adottato da molti locali, il nuovo dpcm prevede che dal 4 maggio si possa fare anche servizio da asporto (servizio per cui già alcune Regioni avevano dato il via libera), con i clienti che potranno andare a ritirare i prodotti direttamente al ristorante, in pizzeria, in pasticceria, al bar e così via. Solo il primo giugno, però, si avrà la vera riapertura, con tutte le precauzioni del casoe solo nel caso che il contagio non riparta.

LE PERDITE. L'analisi Coldiretti/Ixé mette in evidenza che, fermo restando l'importanza della modalità di asporto, "*la chiusura forzata di bar, trattorie, ristoranti, pizzerie e agriturismi ha un* ***effetto a valanga sull'agroalimentare nazionale con il valore dei mancati acquisti in cibi e bevande per la preparazione dei menu che sale a 5 miliardi*** *per effetto del lockdown prolungato al primo giugno*". Inoltre, l'associazione agricola, chiede l'apertura anticipata almeno degli agriturismi.

L'APPELLO. Così è partita l'appello unico e solidale delle principali organizzazioni del settore (Confagricoltura, Cia, Copagri, Unione italiana Vini, Federvini, Federdoc e Assoenologi) rivolto al Governo: "*La notizia della riapertura delle attività ristorative al primo giugno è un altro duro colpo per il nostro settore. Oggi più che mai il canale Horeca è di vitale importanza per le aziende vitivinicole, che hanno già perso irreversibilmente almeno il 30% delle vendite con danni permanenti. Per questo occorre farlo ripartire il prima possibile, pur nel pieno rispetto di tutte le misure di sicurezza e di distanziamento. Altrimenti per molte imprese del canale Horeca e cantine italiane non ci sarà alcuna Fase due*". – **L. S.**

Una foto del flashmob Risorgiamo Italia, che i ristoratori di tutta Italia hanno lanciato, attraverso il gruppo Horeca Unica, lo scorso 28 aprile, apparecchiando un tavolo davanti al proprio locale chiuso

I consumi fuori casa prima del Coronavirus

La spesa degli italiani per pranzi, cene, aperitivi e colazioni fuori casa prima dell'emergenza Coronavirus era pari al 35% del totale dei consumi alimentari degli italiani per un valore di 85 miliardi di euro all'anno con un italiano su tre (37%) che abitualmente consuma a casa o al lavoro, i menu da asporto o per consegna a domicilio, preparati da ristoranti, pizzerie, fast food o agriturismi.
(indagine Coldiretti/Ixè)

La lettera di Assoenologi

Sulle nuove disposizioni, Assoenologi in particolare ha scritto al presidente Giuseppe Conte, facendo presente come "il prolungamento della chiusura delle attività ristorative almeno fino al prossimo 1 giugno rischia, di mettere in seria difficoltà non solo gli imprenditori di settore, ma anche il comparto enologico nazionale. Molte delle cantine presenti sul territorio del nostro amato Paese" si legge nella missiva "sono fortemente legate alle attività di ristoranti, enoteche e locali tipici che tanto caratterizzano il commercio, il turismo e la vita sociale dal Nord al Sud dell'Italia". L'appello che Assoenologi rivolge al Governo è "di aprire una eventuale nuova riflessione così da agevolare il ritorno alla piena attività della ristorazione, seppur con tutte le dovute e necessarie misure anti-contagio".

DISTRIBUZIONE. Cali fino a 60%. Club Excellence: "No pratiche sleali. Chi può paghi"

Vita non facile anche per i distributori di vino che, a causa di un mercato improvvisamente ridotto, stanno attraversando un periodo di straordinaria difficoltà. Club Excellence, società che dal 2012 riunisce 18 imprese di distribuzione e importazione italiana di vini e distillati, a due mesi dall'entrata in vigore delle misure di contenimento del Covid-19, fa il punto sull'andamento del comparto.

IL BILANCIO. Bar, ristoranti, enoteche rappresentano una clientela di rilievo, se non la principale, per importatori e distributori. "*Nel primo trimestre*" spiega il direttore **Lorenzo Righi** (*foto*) "*il ridimensionamento del volume d'affari si attesta intorno al 30% e con la fine di aprile si potrebbe arrivare al 50-60%*". Si tratta di numeri importanti che "*rischiano di minare l'intero sistema di distribuzione del vino italiano, di tanti produttori, vignaioli, fino al mondo Horeca, se non verranno messe in atto opportune pratiche commerciali all'insegna della correttezza e della solidarietà*".

I PAGAMENTI. Il cda di Club Excellence ha deciso di adottare linee guida congiunte, comunicate alla rete vendita Italia, che vanno nella direzione della responsabilità ed eticità. "*Il concetto è 'chi può paghi davvero'. Il sistema economico, infatti, e soprattutto quello del tessuto italiano composto in gran parte da piccole e medie imprese, non avrebbe la possibilità di superare questo momento se tutti interrompessero completamente i flussi di liquidità*", sottolinea Righi ricordando che le imprese hanno deciso di "*onorare il pagamento di fatture emesse fino a fine 2019, ben prima dell'inizio della crisi, quando il mercato era invece completamente operativo*". Tra le decisioni del Club c'è quella di sostenere l'Horeca "*attraverso una serie di dilazioni, accordate sulle fatture del 2020, che tengano conto del blocco del mercato, e della fase di riavvio*". Le misure saranno contestualizzate all'interno delle attività dei singoli soci e vogliono essere un "*concreto sostegno alle esigenze dei clienti, colpiti dall'emergenza*".

I CONTROLLI. Importatori e distributori si dicono contrari a pratiche che minano la concorrenza. "*È preoccupante l'eventuale adozione della consegna in conto vendita* (che prevede il pagamento all'azienda fornitrice solo degli articoli venduti; ndr), *già paventata da alcuni come soluzione della crisi, in quanto la fornitura di un prodotto senza la regolazione del pagamento, oltre che essere sleale, minaccia la tenuta di un sistema di imprese interne impossibilitate ad offrire le stesse condizioni proprio in virtù della propria condotta rispettosa delle regole*". Club Excellence si è impegnato a segnalare attività di conto vendita o pratiche di concorrenza sleale allo sportello Icqrf.

Il Club Excellence

Sagna, Gruppo Meregalli, Cuzziol Grandivin, Pellegrini, Balan. Sarzi Amadè, Vino & Design, Teatro del Vino, Proposta Vini, Bolìs, Les Caves de Pyrene, Premium Wine Selection, Ghilardi Selezioni, Visconti 43, Première. AGB Selezione, Philarmonica, Spirits & Colori.

AGRITURISMO. Coldiretti Lombardia chiede stato di calamità

Stato di calamità per gli oltre 1.600 agriturismi lombardi. La richiesta è stata inoltrata da Coldiretti Lombardia alla Regione e arriva dopo quasi due mesi di chiusura forzata a causa dell'emergenza Coronavirus che ha portato un impatto negativo sugli agriturismi con picchi fino al -100% di attività. **L'associazione agricola chiede di anticipare la ripartenza per queste strutture per le quali è ancora previsto un lockdown prolungato fino a giugno**, nell'ambito della Fase 2 dell'emergenza Covid-19.

Le aziende agrituristiche hanno subito le cancellazioni di cerimonie religiose (cresime, battesimi, comunioni e matrimoni), il blocco delle attività di fattoria didattica, le mancate gite con pranzo fuori casa. "*Gli agriturismi*" fa notare la Coldiretti "*si trovano in campagna, in strutture familiari e lontano dagli affollamenti, con spazi adeguati per i posti letto e a tavola: per questo sono forse i luoghi dove è più facile garantire il rispetto delle misure di sicurezza per difendersi dal contagio fuori dalle mura domestiche*".

L'APPELLO. "Ripartire da rapporti commerciali leali": la lettera dei vignaioli italiani

L'orgoglio e la voglia di andare avanti in una lettera corale dei vignaioli italiani (#ilvinononsiferma) che hanno riunito le forze (sono già oltre 400 i firmatari) per lanciare un messaggio in questo particolare momento storico. "*Siamo consapevoli delle difficoltà che questa pandemia ha causato e degli effetti che continueranno a gravare su tutti i comparti per i quali il vino costituisce una risorsa insostituibile. La produzione continua, i magazzini si riempiono, perché i nostri clienti sono fermi*", scrivono nella lettera i produttori. Poi l'avvertimento: "*Se non interveniamo immediatamente, il virus ucciderà il nostro patrimonio vitivinicolo, e con esso alcuni territori e parte del prestigio italiano.* ***Sono a rischio 10 miliardi di euro, tanto vale la produzione vinicola italiana, di cui 6 dalle esportazioni. Serve intervenire subito***".

La lettera è anche un'assunzione di impegno in 6 punti che, però, deve anche riflettersi nell'assunzione di impegno da parte degli altri soggetti coinvolti nella filiera contro qualunque tentativo di speculazione:

1. Non accetteremo pressioni commerciali miranti a ridurre il margine che rappresenta la fonte di sostentamento per noi e le nostre aziende, perché riteniamo che soltanto con il riconoscimento di un equo corrispettivo sia garantita la dignità del nostro lavoro e del lavoro di coloro che collaborano con noi nella produzione, commercializzazione e promozione dei nostri vini.

2. Non accetteremo pratiche sleali, quali il conto vendita e le richieste sproporzionate di omaggi

3. Chiediamo a tutti i nostri clienti il rispetto delle scadenze per il pagamento delle forniture effettuate fino al 31/12/2019. Siamo disponibili a discutere forme di credito agevolate che tengano conto delle difficoltà economiche che, con il lungo periodo di inattività, tutti i ristoranti e le enoteche si troveranno a fronteggiare alla riapertura, pur nel rispetto degli sforzi e degli investimenti che noi aziende agricole non abbiamo mai smesso di affrontare

4. Ci impegniamo, nelle scelte di vendita diretta dei nostri prodotti al consumatore finale, ad operare con lealtà nei confronti dei nostri clienti della distribuzione e dell'Horeca, che sono fondamentali per la promozione e la valorizzazione dei vini prodotti dai vignaioli italiani

5. Siamo convinti che vada rafforzata la collaborazione con tutti gli attori della filiera vinicola, consapevoli che soltanto da un dialogo aperto e organico possano scaturire le migliori opportunità di crescita e valorizzazione per questo nostro piccolo grande mondo.

Qui la lettera completa e la possibilità di adesione www.ilvinononsiferma.it

BEVERAGE. Ricavi a -60% per il comparto spirits. L'allarme e le richieste della Federvini: "A rischio filiera da 2 miliardi di euro"

Fatturati pesantemente colpiti a poco più di un mese dall'emergenza per il comparto spirits. Il dato reso noto dalla Federvini indica un -60%, a cui va sommato un importo di oltre 220 milioni di euro per le esportazioni. **Micaela Pallini**, presidente del gruppo spirits dell'associazione, spiega bene i possibili contraccolpi.

I CONTRACCOLPI. "*Il danno immediato del 60% si trasformerà in un calo del 50%, almeno, da qui a un anno, andando progressivamente riducendosi con la riapertura degli esercizi pubblici e l'allentamento delle restrizioni, assestandosi a una riduzione strutturale del 20% a due anni dall'inizio della pandemia*". **È chiaro che il fuori casa rappresenta il core business del comparto** e "*se non si agirà immediatamente*" avverte Pallini "*questo -20% secco rischia di avere conseguenze anche più dure e durature sugli investimenti e sulla creazione di ricchezza per il Paese nel medio e lungo periodo*".

IL COMPARTO. Il comparto è costituito da 320 aziende, di cui il 75% interamente a capitale familiare italiano. Il restante 25% è composto da aziende globali che hanno sede e pagano le tasse in Italia. Circa l'80% delle imprese è costituito da Pmi. I prodotti simbolo riguardano liquori, aperitivi, limoncello, amaretto e sambuca. La loro vocazione all'export è forte e negli anni più recenti in alcuni casi ha toccato il 50% del fatturato. Tuttavia, in questi ultimi anni, le imprese si sono indebolite, per il combinato disposto fatto da aumenti nazionali di imposta, dazio del 25% ad valorem negli Usa a cui, ora, si aggiunge l'effetto dell'epidemia da Coronavirus. Non bisogna dimenticare che i dipendenti diretti sono circa centomila e ben trecentomila quelli dell'indotto, per un valore aggiunto totale annuo di 4,5 miliardi di euro.

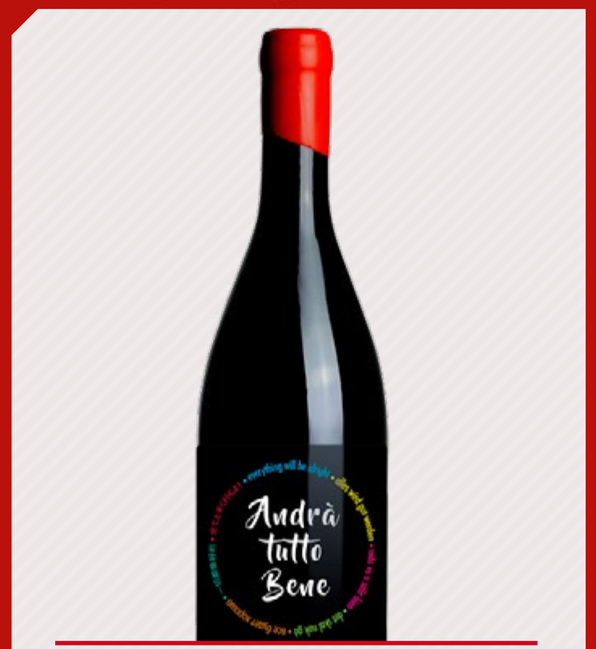
LE RICHIESTE. Diverse le esigenze che il mondo italiano degli spirits ha sottoposto dal governo Conte alla vigilia della cosiddetta Fase 2: cancellazione dell'obbligo del contrassegno fiscale; sospensione del versamento dell'accisa fino al termine dell'emergenza (aprile-luglio); defiscalizzazione del fatturato export. Condizioni necessarie per "*avere una certezza, seppur minima, di non implodere*" conclude Pallini "*e riuscire a ripartire salvaguardando valore e occupazione*".

SCENARI. La Co2 scarseggia per la crisi petrolifera: a rischio produzione sidro e birra

La crisi petrolifera provocata dall'emergenza sanitaria sta mettendo a rischio i produttori di birra e di sidro. Come? La filiera sta soffrendo la carenza sul mercato di anidride carbonica (Co2), sottoprodotto dell'etanolo, necessaria a produrre birra e sidro e che, purtroppo, deriva proprio dalla filiera dei carburanti, messa a dura prova dal crollo della richiesta di benzina. Secondo le nuove previsioni di GlobalData, sull'impatto del Covid-19, **per l'industria mondiale della birra e del sidro si prevede un calo di quasi il 5% rispetto a una previsione pre-crisi del +3,2%.**

I cali più forti sono annunciati almeno fino alla terza settimana di maggio. Questo scenario, secondo gli analisti londinesi, potrebbe mettere a dura prova la tenuta dei birrifici, soprattutto quelli medio piccoli e indipendenti, che hanno meno opportunità, rispetto ai più grandi, di fare scorte e di avere di strutture per lo stoccaggio dell'anidride carbonica. La situazione potrebbe migliorare, scrive GlobalData, considerando che i governi sosterranno la filiera del petrolio. Ma se i grandi birrifici faranno scorte di Co2 nel breve periodo, per i più piccoli si rischierà l'arresto delle attività produttive. – **G. A.**

#stappacongamberorosso



Refosco dal Peduncolo Rosso "Andrà tutto bene" - ZORZETTIG

Conosciamo il bellissimo mondo della cantina Zorzettig con la degustazione del Refosco dal Peduncolo Rosso. Le bottiglie sono caratterizzate da un'etichetta con la frase "Andrà tutto bene" in otto diverse lingue, numero fortunato in Cina e luogo in cui è iniziata l'emergenza Covid-19. Non solo uno slogan ma un grande progetto di solidarietà per sostenere il reparto di terapia intensiva dell'Ospedale di Udine. Un'edizione limitata con un augurio al di là delle frontiere di tempo e spazio.

Per guardare la puntata
www.instagram.com/tv/B_aOahFDRUz/

FOCUS

BRUNELLO DI MONTALCINO.
Il Consorzio chiede la calamità naturale e accelera sull'online

La pandemia non risparmia nessuno. Soprattutto quei vini premium che hanno sempre avuto come sbocco il mercato estero e l'Horeca, e quei territori particolarmente interessati dall'enoturismo, com'è il caso di Montalcino e delle sue produzioni. *"L'emergenza Covid-19 si è abbattuta in maniera asimmetrica sul settore del vino"* rivela il presidente del Consorzio del vino Brunello di Montalcino **Fabrizio Bindocci** *"E Montalcino, come le altre grandi aree icona del Made in Italy enologico, sta pagando un dazio importante: da una parte l'azzeramento del canale Horeca (il principale canale di sbocco per il Brunello, con il 70% delle quote), dall'altro le perdite dell'incoming sul territorio"*.

LA RICHIESTA. Motivi per cui, il Consorzio ha deciso di avanzare, all'assessore all'Agricoltura della Regione Toscana Marco Remaschi, la richiesta di **calamità naturale** per tutta la Toscana, con accesso al Fondo di solidarietà nazionale e l'attivazione del Mediocredito Toscano a garanzia dei provvedimenti del Governo in materia di proroga di mutui e debiti. *"In questa fase di grave crisi per il vino toscano"* continua Bindocci *"il nostro ente non abdica al suo ruolo guida anche nel campo della promozione. Siamo infatti convinti che questa non sia una crisi strutturale, ma una difficoltà congiunturale generata dal Covid cui contrapporre, assieme a un'adeguata dotazione creditizia, una reazione forte basata sulle attività di promozione e marketing"*.

LA PROMOZIONE ONLINE. Allo stesso tempo, il Consorzio guarda al futuro, cercando di fare dei piani a lungo termine che prevedano un'accelerazione sull'online. *"A partire dalla seconda parte di quest'anno"* rivela Bindocci *"è allo studio un piano articolato di presenza capillare sui maggiori canali commerciali online nei principali mercati di sbocco - dalla Germania agli Stati Uniti, dal Giappone, al Canada, all'Italia – a supporto del brand Montalcino"*. Ricordando che la produzione di Brunello è destinata soprattutto all'export, con un quota del 70% e con gli Usa che da soli coprono il 30% delle vendite.

I PROGRAMMI OCM. Da qui, la necessità, inserita anche nella lettera inviata all'assessore Remaschi, di poter modificare le norme attuative dei programmi di Ocm e Psr attraverso una proroga di 18 mesi del termine delle azioni previste, una rimodulazione delle stesse ed eventualmente una rinuncia all'investimento senza penali da parte delle imprese. Non solo. Servirà anche rinnovare per altri tre anni la misura di promozione relativa ai Piani di sviluppo rurale, anche con stanziamenti specifici riservati ai consorzi di tutela, oltre alla richiesta di ripristino di una quota regionale extra (20%) in aggiunta al 50% garantito da fondi Ue sulla misura Ocm Promozione Paesi terzi. *"L'obiettivo"* conclude Bindocci *"è mettere subito in sicurezza le aziende e allo stesso tempo prepararci nel migliore dei modi al ritorno della domanda. Non temiamo l'abbondanza di stock in cantina perché il Brunello in giacenza non perde ma acquista valore* (secondo i dati Valoritalia di febbraio sulle giacenze di vino sfuso,i 340mila ettolitri delle ultime annate conservati in botte dalle 300 aziende ilcinesi, varrebbero circa 400 milioni di euro; ndr). *Per questo, non è pensabile che le nostre aziende possano cedere il passo alle speculazioni"*. – **L. S.**

Il Consorzio in cifre

128 soci

4300 ettari

1 milione valore per ettaro

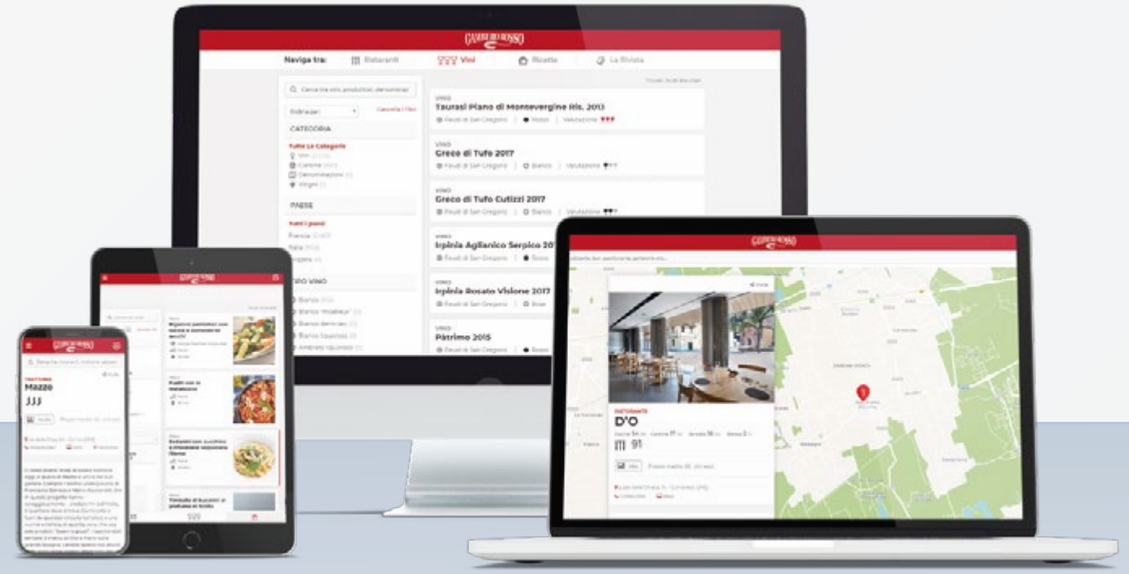
141mila ettolitri

70% Horeca

70% export di cui Usa 30%

Gambero Rosso
PREMIUM

Accedi a tutti i contenuti delle guide
ovunque sei, quando vuoi



Le guide di **Gambero Rosso** finalmente in formato digitale!

Utilizza il motore di ricerca di **Gambero Rosso PREMIUM** da web, tablet e smartphone, e troverai:

- 2200 ristoranti
- 600 pizzerie
- 500 pasticcerie
- 1300 bar
- 22000 vini
- 2500 cantine
- 700 oli
- 400 aziende olearie
- 1500 ricette

https://www.gamberorosso.it/abbonamenti

PROVA GRATIS*

*Primo mese gratuito, disdici quando vuoi

VINITALY. A novembre un inedito wine2wine insieme ad OperaWine

Guarda ai prossimi appuntamenti il direttore generale di Vinitaly Giovanni Mantovani, come ha sottolineato nel webinar *Come cambia e cambierà il sistema vino italiano dopo il 2020* organizzato da WineJob: "*Non pensiamo ai risultati di questo anno a livello economico, ma a livello di posizionamento come ledership per il futuro*" ha detto "*In questi mesi abbiamo discusso e ci siamo interrogati sul tema: finiranno le fiere? Ma la risposta è no, a giudicare da quello che stiamo vedendo in Cina. Anche noi ripartiremo da lì, da Chandu a settembre, con quella che sarà un banco di prova generale. E sempre lì da maggio, per prepararci all'evento, avvieremo un'importante campagna digitale share the wine, per poi arrivare a novembre all'appuntamento di Shenzhen: una vera e propria fiera internazionale*".

Senza dimenticare, però, l'appuntamento, già annunciato a Tre Bicchieri, che si svolgerà in autunno (intorno alla terza decade di novembre) a Verona in concomitanza con wine2wine: "*Tra sei mesi, tutti avranno bisogno di tornare a parlare con il mercato e quella sarà l'occasione giusta. Accanto al nostro evento annuale, ci sarà posto anche per le aziende e per l'edizione 2020 di OperaWine*" anticipa Mantovani, che aggiunge: "*Sarà anche il momento di rilasciare la versione digital di Vinitaly che non sostituirà la fiera fisica, ma la supporterà*". – **L. S.**

VINEXPO. L'epidemia fa saltare la tappa di Hong Kong al 2021

Continuano a saltare le grandi fiere internazionali del vino. Dopo Prowein e Vinitaly, anche Vinexpo Hong Kong dà forfait a causa dell'emergenza sanitaria legata al contagio e alle misure di contenimento attuate a livello globale. Gli organizzatori francesi della fiera nell'hub asiatico, che si sarebbe dovuta tenere nel prossimo luglio, hanno annunciato lo **spostamento della data al prossimo anno, dal 23 al 25 febbraio 2021**. Una scelta "*proattiva*", la definiscono, in quanto ha l'obiettivo di supportare i professionisti del vino e degli alcolici durante la fase di ripresa economica. La decisione rientra nella strategia più generale di Vinexpo di revisione dell'intero calendario delle manifestazioni.

CANTINE APERTE. L'appuntamento Mtv si sposta online, grazie alla collaborazione con la piattaforma iorestoacasa.delivery

"*Alla luce dell'ultimo dpcm, Cantine Aperte non si potrà svolgere nella modalità che tutti conosciamo: per questo motivo daremo vita all'edizione speciale Cantine Aperte Tornerà in programma il 30 e il 31 maggio*". Così il presidente del Movimento Turismo del Vino Nicola D'Auria annuncia a Tre Bicchieri la variazione di programma per il tradizionale evento di primavera. "*In questo modo*" continua "*l'evento più amato dagli enoturisti arriverà direttamente a casa grazie alla collaborazione con la piattaforma iorestoacasa.delivery, che permetterà ai winelovers di ritirare in cantina i propri vini preferiti o di farseli consegnare a casa propria*".

Al contempo tutte le cantine del Movimento Turismo del Vino si riuniranno virtualmente per un grande weekend online con degustazioni in diretta e brindisi social, in attesa di tornare in cantina nel prossimo futuro. – **L. S.**

In Toscana arriva InCantina home edition

Il Movimento turismo del vino Toscana lancia per i prossimi 30 e 31 maggio la versione regionale di Cantine aperte, con cui condivide le date. Si chiama "InCantina home edition" e consentirà agli appassionati di entrare virtualmente in cantina da casa, collegati in diretta web con le aziende partecipanti, dopo aver ricevuto un kit di degustazione direttamente spedito dall'azienda.

Il tema di quest'anno sarà quello de "Il vino e le sue radici", fa sapere l'associazione, che punta sul concetto di radice della vite coriacea e simbolo delle radici di tutti e, in particolare, dei produttori, legati alla terra e alla tradizione di fare vino. "Non possiamo fermarci" sottolinea la presidente Emanuela Tamburini "il vino è un prodotto che lega e che appassiona e mai come ora le nostre cantine devono rispondere". Le aziende partecipanti sono disponibili su www.mtvtoscana.com

PARTNER

SPONSOR

MONTEPULCIANO D'ABRUZZO. Oltre 100 mila bottiglie: bene 2019 e primo trimestre

Segno più per gli imbottigliamenti del Consorzio vini d'Abruzzo sia nel 2019 sia nel primo trimestre 2020. L'anno concluso a dicembre si è chiuso con un imbottigliato a +6%, e col Montepulciano d'Abruzzo a 800 mila ettolitri, che significa il superamento della quota di cento milioni di bottiglie. Il trend prosegue anche tra gennaio e marzo 2020, con un incremento del 10% in quantità. Due le ragioni di questo trend: la prima è l'inserimento del contrassegno di Stato, da dicembre 2018, come garanzia per produttori e consumatori, in grado di incrementare la credibilità della Doc; la seconda è la ricorrenza dei 50 anni della denominazione, nel 2018, che ha dato ulteriore visibilità grazie ai progetti di promozione e comunicazione realizzati fino al primo semestre 2019.

I dati, quindi, fanno ben sperare e sono un buon punto di partenza "*per la ripresa dall'attuale situazione in cui si trova il settore e di cui, ad oggi, è impossibile prevedere durata e conseguenze*", sottolinea il presidente Valentino Di Campli, che aggiunge: "*Molte cantine legate al canale Horeca stanno soffrendo non poco, mentre altre, più strutturate e legate alla distribuzione organizzata, continuano a lavorare pur tra mille difficoltà*".

L'alternativa è l'online, che anche il Consorzio sta cercando di supportare "*con l'obiettivo di fare sistema e di ampliare così il raggio d'azione. Alternative non risolutive ma che servono per andare avanti nonostante l'attuale chiusura dell'Horeca*", spiega Di Campli. A tal proposito, il Consorzio vini d'Abruzzo ha attivato un piano di promozione degli shop online delle cantine abruzzesi, in questo particolare momento storico in cui l'online ha avuto una crescita esponenziale. E si stanno chiudendo degli accordi con alcune piattaforme, tra cui Tannico, Callmewine e Xtrawine. Al via anche la campagna social #iobevoabruzzese.

I vini tutelati

Montepulciano d'Abruzzo Doc, Trebbiano d'Abruzzo Doc, Cerasuolo d'Abruzzo Doc, Abruzzo Doc, Villamagna Doc. Il Consorzio vini d'Abruzzo tutela anche i vini a Igt: Colline Pescaresi Igt, Colline Teatine Igt, Colline Frentane Igt, Colli del Sangro Igt, Del Vastese o Histonium Igt, Terre di Chieti Igt, Terre Aquilane o Terre de L'Aquila Igt.

ASTI DOCG. Alessandro Borghese nuovo ambassador. Parte piano di comunicazione

Nuovo corso per la comunicazione e per la promozione dell'Asti e del Moscato d'Asti Docg. Il Consorzio, presieduto da Romano Dogliotti, ha scelto Alessandro Borghese come ambasciatore della denominazione. Da domenica 26 aprile, sulle reti nazionali ha preso il via **una campagna televisiva, unita a quella sui quotidiani, che è solo il primo step di un articolato programma di rilancio, che prevede investimenti per 1,2 milioni di euro in due anni**.

In collaborazione con l'agenzia Hub09 di Torino, il Consorzio dell'Asti e del Moscato d'Asti Docg ha scelto di investire nel medio e nel lungo periodo con una serie di iniziative che coinvolgeranno Borghese in iniziative online (sui canali social del Consorzio anche con un format a puntate che sarà un viaggio nel territorio) e in presenza (negli eventi futuri che saranno organizzati). A fine anno, è prevista una ulteriore campagna tv per le festività del Natale. "*In un momento non facile come quello che il nostro Paese e tutto il mondo sta attraversando*" spiegano dal Consorzio dell'Asti e del Moscato d'Asti docg "*è quanto mai imperativo ampliare e potenziare la comunicazione, la valorizzazione e la promozione. In una comunità ormai improntata alla condivisione social l'immobilità e il silenzio non pagano*".

VINI&SCIENZA

Individuato il composto chimico dell'aroma di nocciola dello Chardonnay

Lo Chardonnay è il secondo vitigno al mondo per diffusione ed è presente in tutte le regioni viticole, dalla Champagne all'Australia. Nei vini prodotti anche in ambienti climaticamente molto diversi, sono sempre presenti alcuni descrittori sensoriali significativi quali la nocciola, la pietra focaia, i fiocchi d'avena e il pane tostato. Soprattutto la nocciola fresca e tostata appare il descrittore più comune.

Un gruppo di ricerca australiano ha recentemente (ma comunque prima dell'emergenza Covid-19) identificato e caratterizzato chimicamente questo aroma, utilizzando la tecnica della gas cromatografia associata all'analisi olfattometrica (GC-O) ed alla spettrometria di massa (MDGC-MS).

Sono stati analizzati 31 vini provenienti dalla Borgogna, appartenenti ad annate tra il 1994 ed il 2014, da un panel di 24 degustatori esperti, utilizzando una scheda strutturata non parametrica con 35 descrittori. L'analisi sensoriale ha evidenziato la maggiore frequenza nei campioni del descrittore pietra focaia, burroso, fiori bianchi, agrume e nocciola. Nell'analisi chimica sono stati messi a confronto con lo Chardonnay, vini ottenuti da Sauvignon, Semillon, Viogner e Riesling. I composti che riuscivano a discriminare lo Chardonnay dagli altri vini erano i derivati del pirrolo, ai quali va attribuito il carattere nocciola dei vini invecchiati di Chardonnay, ma non di quelli di altre varietà. Il pirrolo, si ricorda, è un prodotto presente in natura nelle porfirine dell'emoglobina e della clorofilla.

– **Attilio Scienza**, Ordinario di Viticoltura
Università degli Studi di Milano

#stappacongamberorosso

Conegliano Valdobbiadene Prosecco Sup. DOCG Extra Brut
Conegliano Valdobbiadene Prosecco Sup. DOCG Extra Dry
Valdobbiadene Sup. di Cartizze DOCG Dry

CONSORZIO CONEGLIANO VALDOBBIADENE PROSECCO DOCG

Con Marco Sabellico esploriamo il comprensorio della DOCG Conegliano Valdobbiadene Prosecco attraverso l'assaggio di uno straordinario trittico: il Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore DOCG Extra Brut un vino dallo stile moderno che affascina i consumatori di tutto il mondo con la sua esplosione di profumi floreali e fruttati; il Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore DOCG Extra Dry un vino di grande cremosità e freschezza e dallo stile più godibile e rilassato; il Valdobbiadene Superiore di Cartizze DOCG Dry un vino dal carattere tradizionalmente più dolce ma di grande suggestione e di straordinaria bevibilità.

Per guardare la puntata
www.instagram.com/tv/B_nGeREjSgE

INCHIESTE. Feudo Arancio, il Riesame di Trento dispone il dissequestro dei beni

A quasi due mesi dal sequestro, arriva il dissequestro (valore 70 milioni di euro) deciso dal Tribunale del Riesame di Trento dei beni di Feudo Arancio, cantina siciliana del gruppo trentino Mezzacorona.

Secondo i giudici, sono "*radicalmente insussistenti*" le accuse di riciclaggio mosse dal Gip nell'ambito dell'indagine della Guardia di finanza di Trento sulla compravendita di terreni ed edifici effettuata dalle società Solsicano e Villa Albius, appartenenti al gruppo trentino. L'accusa contestava fatti risalenti al 2000 e 2003, ipotizzando irregolarità nell'acquisizione di beni appartenuti in passato a esponenti del mandamento mafioso di Salemi. Il dissequestro è stato deciso a fronte "*dell'evidente trasparenza e tracciabilità delle compravendite*", scrive il Riesame nell'ordinanza. Mezzacorona aveva da subito respinto ogni accusa.

CONCORSI. Torchio d'Oro rinviato al 2021, ma candidature aperte

Rinviato al 2021, per l'emergenza Coronavirus, il concorso enologico Torchio d'Oro di Casale Monferrato ma gli organizzatori raccolgono comunque le candidature. Entro il 30 maggio le aziende vitivinicole potranno inviare all'Ufficio agricoltura del Comune (uffagri@comune.casale-monferrato.al.it) la lista dei vini che avrebbero iscritto al Concorso e l'ente darà loro visibilità sul sito e sui canali social. Non ci saranno vincitori, ma il concorso sarà anche quest'anno la vetrina delle eccellenze monferrine.

Nella seconda metà di maggio sarà possibile recapitare da 2 a 5 bottiglie che saranno protagoniste di una serie di scatti fotografici in alcune delle più belle sale del Palazzo comunale, per poi essere pubblicate online.

EDUCATIONAL. Il mondo dei distillati si dà appuntamento sulla pagina aggrappatiacasa

Anche il mondo dei distillati adesso ha il suo spazio in quel palcoscenico che si è improvvisamente spostato online. Così è nato il progetto *Aggrappatiacasa* (in poche settimane la pagina Facebook è diventata una vera community di riferimento), ideato dal giornalista sommelier Tommaso Caporale, per mettere insieme le grappe di tutta Italia: **l'idea è di creare una grapperia online in base ai gusti dei consumatori**. Dalle loro foto ed esperienze di consumo verrà creata, la prima carta dei distillati digitale che servirà, in futuro a dare consigli di degustazione e acquisti.

Intanto, grazie all'adesione dei produttori da Nord a Sud dello Stivale e ai loro videoclip, Aggappatiacasa è diventato anche un contenitore formativo per chi vuole conoscere più da vicino il mondo della grappa. Ogni giorno un ricco palinsesto, tra cui le "lezioni spiritose" della distillatrice toscana Priscilla Occhipinti.

"*È incoraggiante*" spiega Caporale a Tre Bicchieri "*come il mondo dei distillati sia così unito e convinto che presto ritorneremo alla normalità. Come un brandy invecchiato 15 anni cerchiamo di recuperare i nostri valori e conservarli con noi il più possibile trasferendoli alle nuove generazioni. Che questo periodo ci aiuti a riconsiderare il valore del tempo*" – **L. S.**

OBITUARY. Addio a Michele Sala, grande protagonista della viticoltura siciliana

Michele Sala ci ha lasciato lo scorso 26 aprile. Lo hanno annunciato le sorelle Annamaria e Clara: "*Il nostro papà, il fondatore di questa azienda, il visionario che ha realizzato questo sogno, oggi ci ha lasciate*". **Michele Sala è stato un protagonista del mondo del vino marsalese e siciliano, che ha vissuto e ha partecipato al grande cambiamento avvenuto negli anni Novanta**, anche come consigliere dell'Istituto regionale della vite e del vino dei tempi d'oro.

Per più di 30 anni, sino al 2008, è stato amministratore delegato della Carlo Pellegrino, per poi iniziare con la moglie Doretta Tumbarello, una propria autonoma attività con le Tenute Gorghi Tondi (2000). Si tratta di una delle più belle aziende vinicole della Sicilia con 135 ettari di vigneto all'interno della Riserva naturale integrale, oasi Wwf, del Lago Preola e Gorghi Tondi, a Mazara del Vallo. L'azienda è stato il suo indiscusso capolavoro e da tempo, grazie all'impegno delle due sorelle Sala, offre eccellenti vini biologici. Michele è sempre stato apprezzato per il garbo, la signorilità e per il culto del lavoro. È un pezzo della Sicilia dei migliori imprenditori vinicoli che se ne va. A Clara e Annamaria e alla moglie Doretta Tumbarello il cordoglio del Gambero Rosso. – **A. Gabb.**

CORONAVIRUS

SOLIDARIETÀ. Il vino non sta a guardare: donazioni, vendite solidali e anche aste social

a cura di Loredana Sottile

CONSORZIO VINI DEL SANNIO. Una donazione di materiale sanitario all'Ospedale San Pio di Benevento

Nei giorni scorsi, il presidente del Consorzio campano Libero Rillo, insieme ai due vicepresidenti ha consegnato all'Azienda Ospedaliera 'San Pio' di Benevento un elettrocardiografo 12 canali, completo di kit accessori, indispensabile per lo studio del ritmo cardiaco e la diagnosi di problemi cardiaci o patologie polmonari; due defibrillatori automatici esterni, completi di batteria, fondamentali per migliorare la speranza di sopravvivenza dei pazienti che necessitano di manovre rianimatorie; due materassi antidecubito con compressori.

"Con questo gesto" ha detto Rillo "il mondo del vino sannita sente l'esigenza di ringraziare chi, da settimane, è impegnato nella dura lotta contro la pandemia da Covid-19. Questa pandemia sta insegnando soprattutto la necessità delle relazioni umane: tutti insieme dobbiamo continuare a impegnarci per superare questa emergenza sanitaria. Superato questo periodo, sarà poi il momento di ritornare alla normalità, con la consapevolezza che saremo impegnati nell'affrontare un'emergenza economica senza precedenti. Una sfida che non si può vincere da soli".

ZENI1870. Al via l'iniziativa Per la nostra Italia

L'azienda veneta ha lanciato l'iniziativa "Zeni&You-Per la nostra Italia" per sostenere chi opera in prima linea nell'emergenza Covid. Un cofanetto di sei referenze della cantina, disponibile online, il cui ricavato sarà devoluto all'Ospedale Pederzoi di Peschiera del Garda. L'intento è, da un lato sostenere in modo concreto e a "chilometro zero" l'ospedale di zona nell'acquisto di dispositivi sanitari, dall'altro sensibilizzare amanti del vino e neofiti e coinvolgerli in maniera diretta nel progetto benefico, facendoli diventare attori protagonisti, così come spiega Elena Zeni: "Siamo italiani e come tali pensiamo sia doveroso dare il nostro contributo a sostegno di coloro che si sono spesi con così tanta passione in ambito sanitario".

CAPANNELLE. Un'asta social in aiuto del territorio

L'azienda vitivinicola in Chianti Classico, lo scorso 29 aprile, ha realizzato la sua prima "asta social", sui propri canali Facebook e Instagram con in palio bottiglie in formato speciale e limited edition. Parte del ricavato (pari al 15% del venduto della serata) sarà devoluto a sostegno della raccolta fondi in atto da parte del Comune di Gaiole in Chianti per sostenere l'offerta di servizi sanitari per fronteggiare l'emergenza Coronavirus. Sotto il materello anche la limited edition di 50&50 formato Salmanazar (da 9 litri), messa in palio insieme ad un soggiorno gratuito di una notte per due persone nel Wine Resort di Capannelle (per quando sarà possibile tornare alla normalità). "Dopo la prima esperienza di cena social organizzata nei giorni scorsi in collaborazione con i nostri amici ristoratori del Club del Caveau" spiega il direttore commerciale Manuele Verdelli, "abbiamo pensato a questo nuovo format che, in questa fase straordinaria, vuole essere di aiuto e supporto al nostro territorio ma anche alla nostra abituale rete vendita, dato che saranno loro stessi a garantire la distribuzione delle bottiglie ai rispettivi vincitori, a seconda della loro residenza, così da salvaguardare quel prezioso rapporto che la nostra azienda ha costruito e consolidato negli anni con tutte le persone addette a questo fondamentale segmento del nostro settore".

Aspettiamo nuove segnalazioni all'indirizzo email settimanale@gamberorosso.it

WEBINAR. I corsi online di Gambero Rosso Academy per la ripartenza dell'Horeca

Come affrontare la ripartenza? A rispondere a questa domanda arrivano i webinar di Gambero Rosso Academy "Istruzioni per affrontare la crisi post Covid-19" rivolti agli imprenditori del settore Horeca, italiani e stranieri. Sono quattro gli incontri di questo primo ciclo, con l'obiettivo di trasmettere le procedure delle nuove modalità di gestione operativa nei vari ambienti della ristorazione e dell'accoglienza, con una più profonda e accurata riflessione su aspetti richiesti dal consumatore finale, quali sanificazioni, depurazioni, igienizzazioni. Il percorso offre, inoltre, indicazioni dettagliate su come trattare le materie prime e come conservarle. Le lezioni saranno impartite da Gabriele Enrico, fondatore e ceo di Avalon Food & Consulting, oltre che consulente food&beverage per hotel 5 stelle e formatore e coordinatore dei corsi dell'Academy Gambero Rosso alla Città del gusto di Torino, cui fa capo l'organizzazione del corso. Il costo di ogni webinar è di 30 euro; l'iscrizione è aperta a tutti.

Qui tutte le informazioni per iscriversi

IL CALENDARIO

Come si evolve la figura del Maitre
(30 aprile, dalle 15 alle 16)
L'uso della tecnologia in sala e in cucina
(4 maggio, dalle 15 alle 16)
Le nuove tendenze alimentari
(5 maggio, dalle 15 alle 16)
Il crudo è ancora permesso?
(6 maggio, dalle 15 alle 16)

supervisione editoriale
Massimiliano Tonelli
coordinamento contenuti
Loredana Sottile
sottile@gamberorosso.it
hanno collaborato
Gianluca Atzeni, Andrea Gabbrielli, Attilio Scienza

progetto grafico
Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago

contatti
settimanale@gamberorosso.it - 06.55112201
pubblicità
direttore commerciale
Francesco Dammicco - 06.55112356
dammicco@gamberorosso.it
resp. pubblicità
Paola Persi - 06.55112393
persi@gamberorosso.it

ENO MEMORANDUM

30 APRILE
#STAPPACON GAMBEROROSSO
Marco Sabellico degusta i vini del Consorzio Conegliano Valdobbiadene Prosecco
ore 18
account Instagram e web tv del Gambero Rosso

APRILE-MAGGIO
FOOD&WINE TOURISM FORUM ONLINE EDITION
a cura di Ente Turismo Langhe Monferrato Roero
foodwinetourismforum.it

2 MAGGIO
#STAPPACON GAMBEROROSSO
Marco Sabellico degusta i vini di Cantina Argiano Brunello di Montalcino Vigna del suolo
ore 18
account Instagram e web tv del Gambero Rosso

4 MAGGIO
#STAPPACON GAMBEROROSSO
Marco Sabellico degusta i vini di Pietradolce Etna rosso Archineri 2017
ore 18
account Instagram e web tv del Gambero Rosso

5 MAGGIO
#STAPPACON GAMBEROROSSO
Marco Sabellico degusta i vini di Castello di Cigognola Cuvée dell'Angelo 2012
ore 18
account Instagram e web tv del Gambero Rosso

6 MAGGIO
IL CRUDO È ANCORA PERMESSO?
ciclo di webinar per il settore Horeca
dalle 15 alle 16
https://store.gamberorosso.it/it/webinar/696-come-si-evolve-la-figura-del-maitre-30042020.html

5 MAGGIO
#STAPPACON GAMBEROROSSO
Marco Sabellico degusta i vini del Consorzio di Tutela dei Vini del Sannio Falanghina del Sannio DOP, Falanghina del Sannio DOP maturata in legni nuovi, Falanghina del Sannio Spumante Brut metodo classico
ore 18
account Instagram e web tv del Gambero Rosso

8 MAGGIO
EXPORTIAMO WEBINAR EXPORT IN EXPORT
ospite Carlo de Simone, senior expert servizio external relations di Simest
ore 15
exportiamo.it

30 MAGGIO
CANTINE APERTE HOME EDITION
nelle cantine toscane aderenti
mtvtoscana.com
fino al 31 maggio

5 GIUGNO
PALIO DEL CHIARETTO
Bardolino (Verona)
centro storico
fino al 7 giugno

15 GIUGNO
RADICI DEL SUD 2020
Salone dei vini e degli oli del Sud
Sannicandro di Bari (Bari)
Castello Normanno Svevo
dalle 16.00 alle 22.00
radicidelsud.it

14 GIUGNO
NATURAL BORN WINES
Isola della Scala (Verona)
Località Boschi
Villa Boschi
fino al 16 giugno
naturalbornwines.it

Le grandi cantine dell'Emilia Romagna

CELLI
Azienda Vitivinicola in Bertinoro

v.le Carducci, 5 | Bertinoro (FC) | www.celli-vini.com | ☎ 0543 445183

L'Azienda Celli è di proprietà dal 1965 delle famiglie Sirri e Casadei, note con i soprannomi dialettali Bron & Rusèval. Attualmente vengono selezionate accuratamente le uve provenienti da 35 ettari di vigneto situato nelle aree più vocate del comune di Bertinoro, territorio ineguagliabile per caratteristiche climatiche e geologiche. Qui i vigneti vengono coltivati con cura e attenzione in sistema biologico, senza alcun utilizzo di diserbi chimici per garantire la produzione di uve di alta qualità e senza danno per l'ambiente. Dedizione, amore per le vigne, moderne tecnologie di vinificazione e più di mezzo secolo di esperienza fanno di questi vini la vera espressione delle loro origini.

I Vini e gli Abbinamenti consigliati

Romagna Albana Secco I Croppi '18

L'Albana Secco I Croppi è sempre una sicurezza: anche la versione '18 mostra polpa e densità di sapore, mantenendo la sua spiccata originalità bucciosa e guadagnado punti in termini di nerbo, bevibilità e allungo. Da provare con pesce alla griglia o pollo alle erbe aromatiche.

Romagna Sangiovese Riserva Bertinoro Bron & Rusèval '16

Le uve per la realizzazione di questo rosso provengono dalla località Casticciano di Bertinoro, una zona che ha terreni limosi-argillosi, caratterizzati da una forte presenza calcarea. Fragola matura e marasca si amalgamano a una sensazione floreale di viola al naso, mentre la bocca brilla per finezza e delicatezza della trama tannica. L'ideale su succulente carni alla griglia.

Romagna Sangiovese Sup. Le Grillaie Riserva '16

Il Sangiovese Le Grillaie è un rosso di stampo tradizionale: matura per un anno in botti di rovere della capacità di 30 ettolitri, prima di affinare diversi mesi in bottiglia. La versione 2016, annata fresca ed equilibrata, mette in mostra un naso di frutti rossi croccanti e spezie e un palato dai tannini ben integrati e estremamente gastronomico. Portatelo in tavola con un piatto fumante di tagliatelle al ragù.

HORECA. Anche Usa e Uk fanno i conti con la crisi del settore

a cura di Andrea Gabbrielli

In buona parte del mondo, a causa di Covid 19, le attività che richiedono contatti ravvicinati con le persone, come bar, ristoranti, pub, wine bar, bistrò, sono in crisi o perché ne è stata decretata la chiusura o perché l'applicazione della distanza sociale, ne limita fortemente le attività. Ciò sta comportando delle rilevanti perdite economiche dovute ai mancati incassi, licenziamento di addetti e sostanzialmente ad un corto circuito di intere filiere produttive.

STATES. Negli Usa solo nel settore della ristorazione, secondo i dati forniti dalla National Restaurant Association, sono stati persi due terzi della forza lavoro - circa 8 milioni di addetti - e 50 mld di dollari di mancati incassi, solo nel mese di aprile che si vanno ad aggiungere ai 30 miliardi di marzo. **Oltre il 60% dei proprietari di ristoranti intervistati, sostiene che i programmi di soccorso federali non consentono di pagare i dipendenti durante la crisi.** Complessivamente le perdite dei ristoranti entro fine anno dovrebbero salire a 240 miliardi di dollari, senza contare i danni all'indotto delle forniture, dal vino ai generi alimentari.

REGNO UNITO. Anche in Uk ci sono grandi preoccupazioni per tutte le filiere di approvvigionamento, soprattutto in vista di una riapertura, con linee guida sul distanziamento sociale ancora in atto. In particolar modo, nel settore dell'ospitalità si mette in evidenza che il rispetto delle prescrizioni è in contraddizione con la redditività delle aziende.

Il magazine *The drink business* ha dato notizia di una campagna, lanciata sui social media dagli operatori dei pub, denominata #NoPubNoRent, con cui si invitano i proprietari degli immobili a cancellare il pagamento dell'affitto per i mesi in cui i pub sono stati chiusi a causa di Covid 19. Un portavoce della società Marston proprietaria di molti immobili ha detto a Metro.co.uk che il gruppo esaminerà la situazione dei suoi inquilini su base pub by pub: "*Molti pub sono interessati in modo diverso e non ci sarà una soluzione unica per tutti*".

Intanto, alla stessa rivista, Stephen Finch, fondatore e direttore esecutivo di Vagabond Wines (Londra) ha dichiarato che: "*i costi aumenteranno, ma le entrate non lo faranno in modo proporzionale. Il che significa che molte aziende semplicemente non saranno economicamente sostenibili*". In particolare, le aziende specializzate nella fornitura di vino a bar e ristoranti hanno visto la domanda ridursi a nulla dall'oggi al domani, eppure non ricevono lo stesso livello di sostegno governativo del settore dell'ospitalità ma hanno l'onere aggiuntivo di pagare le accise. Per questo **la Wine and Spirit Trade Association sta facendo pressioni sul Governo britannico per consentire alle imprese di spalmare i pagamenti per il resto dell'anno.** Inoltre, hanno un ulteriore problema di flusso di cassa in quanto gran parte del vino già fornito nel Regno Unito e in commercio negli ultimi mesi non è ancora stato pagato.

Terry Pennington, direttore commerciale per il Regno Unito e l'Irlanda della cilena Santa Rita Estates, una delle più grandi aziende vinicole del mondo, ha sottolineato anche altri aspetti: da una parte una diminuzione dei canali di vendita, dall'altra i vini meno costosi e più costosi potrebbero trovare sempre più difficile trovare uno sbocco, e la paura di Pennington è che ciò potrebbe avere un effetto negativo sull'immagine complessiva del settore.Un dibattito inglese, quindi, che però si potrebbe svolgere dovunque nel mondo.

IL MIO EXPORT

Sonya Zanolla – Merotto

1 Qual è la percentuale di export sul totale aziendale?

La nostra percentuale export all'interno del business totale aziendale si attesta al 40%. Avevamo iniziato il 2020 con ottimi riscontri ed ora attendiamo la progressiva ripresa. I mercati europei costituiscono la quota maggioritaria delle nostre esportazioni.

2 Dove si vende meglio e dove peggio. E perché?

Siamo una azienda agricola di piccole dimensioni e conseguentemente le nostre dinamiche di vendita vivono di riscontri spesso emozionali più che meramente commerciali. Per noi il mercato italiano rappresenta molto in termini di soddisfazioni, così come la Svizzera costituisce, oltreconfine, un ottimo approdo.

3 Come va con la burocrazia?

La burocrazia è un problema atavico e, per una realtà piccola, con pochi addetti, può essere un ostacolo ancora più arduo. Semplificare potrebbe davvero far rima con crescere e questo dovrebbe essere, secondo me, l'obiettivo condiviso per cui battersi nel futuro prossimo.

4 Come promuoverete il vostro vino nei mercati internazionali?

Non disponendo di budget dedicati, nel corso degli ultimi anni abbiamo aderito a numerosi eventi internazionali organizzati dal Gambero Rosso e ciò ci ha permesso di allargare gli orizzonti e di conoscere nuovi interlocutori interessanti.

5 Ci racconti un aneddoto legato alle sue esperienze all'estero.

Durante l'ultimo viaggio in Russia con la presenza del titolare, Graziano Merotto, abbiamo partecipato ad un evento organizzato dal nostro importatore dove il nostro Prosecco era affiancato ad uno Champagne di ottimo livello e, tra le due proposte, il riscontro della platea è stato sinceramente paritetico!

❖ Merotto - Farra di Soligo - Treviso - merotto.it

NEL PROSSIMO NUMERO
AZIENDA AGRICOLA PRÀ

LA RESILIENZA DELLE COOPERATIVE ALLA CRISI. ANALISI REGIONE PER REGIONE

Viaggio di Tre Bicchieri dall'Alto Adige alla Sicilia, con fatturati in calo tra 20% e 40%, ma anche con qualche sorpresa positiva. La Gdo compensa il crollo dell'Horeca e l'online diventa una nuova frontiera. La vendemmia? Preoccupa, ma la parola distillazione è quasi tabù

a cura di Gianluca Atzeni

Se c'è un messaggio che viene dalle cooperative italiane è resilienza: non solo nella capacità di sopportare i duri colpi all'economia in questi primi mesi di emergenza ma anche la volontà di trovare strategie, immediate e future, a tutela delle decine di migliaia di viticoltori che ruotano attorno a questo mondo.

CONGIUNTURA COMPLESSA

La cooperazione vale il 60% del vino italiano, un terzo di quello commercializzato all'estero e ha forma cooperativa la gran parte delle aziende nella top ten dei fatturati di Mediobanca. Con il crollo del canale Horeca e il problema liquidità dovuto ai ritardi nei pagamenti e ai mancati incassi, gran parte delle cantine stima perdite tra 15% e 40%, mentre per altre il trimestre è addirittura positivo, grazie a un incremento delle richieste da parte della Gdo nazionale ed estera. Negli stabilimenti, si lavora a scartamento ridotto, tra turnazioni e smart working; il ricorso alla cassa integrazione appare limitato e i vertici aziendali non vogliono pensare a eventuali riduzioni del personale; l'online si rivela come una nuova frontiera da esplorare e si annunciano investimenti per potenziare questo canale. Le coop, inoltre, si preparano alla vendemmia e ad affrontare il problema della scarsa manodopera nei campi. L'incognita futura è la sovrapproduzione e i suoi possibili effetti sui prezzi del vino. Ma la distillazione di crisi, che Ue, Mipaaf e Regioni stanno per introdurre (e che le coop di Francia, Spagna e Italia hanno chiesto: vedi box), sembra essere considerata dalle società come un'ultima spiaggia, quasi un tabù, perché a prezzi intorno a 35 centesimi al litro non sarebbe un vero ristoro e perché con essa il settore darebbe di sé un'immagine fortemente negativa.

IL SONDAGGIO TRE BICCHIERI

In questo sondaggio da nord a sud dello Stivale, il settimanale Tre Bicchieri ha provato, da un lato, a misurare gli impatti sui bilanci economici e, dall'altro, a scoprire i progetti a breve e a lungo termine delle diverse cantine sociali. Ne è uscito un quadro variegato che, senza pretese d'esaustività, offre uno spaccato dell'Italia cooperativa di fronte al Coronavirus.

PIEMONTE

Nel cuore del territorio della Barbera d'Asti, la cantina di **Vinchio Vaglio Serra** conta 200 soci per 445 ettari vitati. Su un fatturato da circa 10 milioni di euro, il 40% arriva dall'Horeca, con un 20% dalla vendita diretta e un 10% dalla grande distribuzione. Il presidente Lorenzo Giordano racconta che il primo trimestre fino al 15 marzo è stato regolare con vendite e spedizioni di bottiglie e bag-in-box nella norma: "*Il fermo dell'Horeca determinerà un calo del 3% circa, ma il vero colpo al bilancio lo attendiamo ad aprile. Nel frattempo, abbiamo scelto di avvicinarci alla nostra nume-* »

›› *rosa clientela, migliorando la logistica, tagliando del 50% i costi del trasporto. Questo ci ha consentito di consegnare anche piccoli quantitativi in tutto il nord Italia. Per ora stiamo andando avanti così*". La cantina produce in media 1,5 milioni di bottiglie e oltre 400 mila bag-in-box ma non pratica la vendita online: "*Abbiamo oltre 30 mila clienti coi quali ci interfacciamo via mail e telefono. Per l'online penso ci organizzeremo in futuro*". L'obiettivo della Cantina di Vinchio è spalmare le perdite in 4 o 5 anni per consentire di tutelare il lavoro dei piccoli viticoltori e per proseguire nei progetti a tutela di territorio e paesaggio, come il sentiero naturalistico dei "nidi". Nel frattempo, si guarda alla vendemmia e allo strumento della distillazione, con qualche distinguo: "*Manderemo in distillazione una parte di Barbera non destinato all'invecchiamento. Ne stiamo discutendo in seno al Consorzio della Barbera d'Asti di cui sono vice presidente*", spiega Giordano, che aggiunge: "*A 0,25-0,30 euro/litro non è un prezzo adeguato. Per questo, stiamo chiedendo alle istituzioni un sistema di integrazione al reddito. Il prezzo più corretto sarebbe intorno a 1 euro/litro*".

VENETO

Cantina di Soave, gigante cooperativo da 35 milioni di bottiglie e 136 milioni di fatturato, con ben 2.300 soci viticoltori, ha appena rinnovato i vertici. Wolfgang Raifer, direttore generale che ha preso il posto di Bruno Trentini, non si aspettava certo di dover fare questi straordinari: "*Il bilancio del trimestre è positivo, cresciamo di circa il 5% soprattutto a volume. Il trend è determinato dalla corsa agli acquisti in Gdo tra febbraio e metà marzo, ma poi c'è stato un rallentamento*". Sul canale moderno, ricordiamo che la cantina vende il 90% del confezionato mentre il 10% va in Horeca. L'export, che vale circa il 35% dei volumi, registra ordinativi costanti: "*Nella Gdo estera abbiamo registrato addirittura un incremento*". Tutto sommato, il primo cda virtuale tenuto recentemente ha registrato una discreta situazione: "*Non ci sono problemi di incassi, né di mancanza di liquidità, ma è difficile fare una proiezione sul bilancio che si chiude a luglio. Di sicuro c'è molta incertezza sul futuro*", sottolinea Raifer, secondo cui una sfida importante sarà la gestione delle giacenze.
Dal lato dei soci viticoltori, secondo il dg, non ci sono rischi di una riduzione della base sociale: "*A breve è impossibile, la crisi dovrebbe perdurare a lungo. Ricordo, inoltre, che veniamo da un periodo record, con remunerazioni a 13 mila euro per ettaro*". Infine, l'e-commerce, attivo sul brand Rocca Sveva dal 2017: "*Abbiamo registrato in due mesi crescite in tripla cifra. Quindi, coglieremo i segnali che arrivano da questa congiuntura*" conclude "*per cercare di incrementare gli investimenti su questo canale*".

ALTO ADIGE

"*Una situazione mai vista*". Esordisce così Tobias Zingerle, ceo di **Kellerei Kaltern**, per descrivere gli effetti della diffusione del Covid-19. La cooperativa altoatesina (che produce 3,5 milioni di bottiglie con un fatturato da 22 milioni di euro) ha attivato la cassa integrazione a rotazione. A marzo il -35% di vendite rispetto a un anno fa ha portato il trimestre a -18%. "*Il canale Horeca si è fermato*" racconta Zingerle "*noi siamo presenti anche in Gdo e siamo attivi online, canale in forte aumento ma con incidenze ancora basse sul fatturato. Anche l'estero è fermo: Stati Uniti, Germania, Olanda. Inoltre, l'enoturismo non darà il suo contributo almeno fino a fine maggio* (la vendita diretta per questa coop vale il 15%; ndr*) e la situazione è complicata dal problema degli incassi dai clienti Horeca*". La cantina conta 650 soci e gestisce 450 ettari, pari alla metà dei vigneti a Caldaro: "*Non penso che perderemo soci, anzi è probabile che aumentino. Riteniamo che saranno più le aziende private a non prolungare contratti coi viticoltori. Inoltre, a Caldaro vige la regola che se un contadino locale chiede di entrare in cooperativa è sempre benvenuto*". La manodopera in vendemmia non preoccupa: la forza lavoro arriva dalle famiglie degli associati. Per evitare sovrapproduzioni, è probabile che Kellerei Kaltern scelga di ridurre le rese per ettaro delle linee classiche ma non delle selezioni: "*Stiamo studiando un ulteriore lavoro sulla qualità, trasformando un momento da negativo in positivo. Una cosa è certa: non intendiamo utilizzare la distillazione*", sottolinea Zingerle. Troppo bassi i ristori a 0,30 euro/litro considerando che, ad esempio, Schiava e Pinot bianco viaggiano rispettivamente a 2,2 e 2,8 euro/litro. Infine, la comunicazione: "*Per le nuove annate in commercio stiamo producendo dei video da diffondere sui principali social network. In questo momento è fondamentale mantenere un rapporto stretto con i clienti*".

EMILIA ROMAGNA

Terre Cevico è tra le più importanti cooperative romagnole, con 200 addetti, 5 mila conferitori, ricavi di 167 milioni di euro, di cui 50 all'estero (primo esportatore italiano in Cina). Il presidente Marco Nannetti traccia un'analisi del momento: "*Il trimestre è in sostanziale tenuta. Il fatto di essere sbilanciati sulla Gdo ci sta aiutando: il consumatore acquista più vini popolari con un occhio alla qualità-prezzo con brik e bottiglie tra 3 e 5 euro, mentre l'Horeca è crollato e l'estero si è contratto*". In momenti simili, per Nannetti, occorre "*stare vicini al consumatore: lo stiamo facendo attraverso i nostri distributori e stiamo lavorando a un progetto per attivare le vendite online, che non era tra le nostre attività. Per quanto riguarda l'Horeca, stiamo sentendo i nostri clienti per capire come ripartire al meglio. All'estero, occorre progettare e investire per non perdere consumatori. Sappiamo, tuttavia, che tutti dovremo rinunciare a un po' di margini*". L'azienda ha messo a bilancio un incremento della pubblicità televisiva e sui social: "*Non vogliamo parlare di crisi*" sottolinea Nannetti "*ma di ciò che di positivo il vino oggi ci può regalare*". ››

Luca Rigotti, responsabile vino Alleanza Coop: "Risolvere il nodo manodopera"

Come stanno reagendo a questa crisi le cooperative italiane?
Fortunatamente la gran parte delle nostre associate ha un buon posizionamento sia sui canali della grande distribuzione sia sul fronte delle esportazioni. Ciò ha consentito fino ad oggi di attutire, almeno in parte, il drastico crollo delle vendite di ristoranti, alberghi.

Si attende un ovvio calo dei fatturati ma nel lungo periodo quali gli effetti possibili e quali i maggiori rischi?
Al momento nessuno di noi può azzardare previsioni a medio o lungo periodo. La situazione è difficile e non sappiamo ancora quanto durerà. Faremo il possibile per limitare i danni dovuti agli inevitabili cali di fatturati.

In molte, tra le cantine in questo nostro sondaggio, hanno dichiarato la volontà di investire nell'online. Ritiene sia la volta buona per l'Italia?
Da noi l'e-commerce non è così diffuso come in altre parti del mondo per una questione principalmente di abitudini: i consumatori italiani non usano la carta di credito o le transazioni online come fanno, ad esempio, negli Usa, dove è la prassi. In queste settimane, le cantine che disponevano già di uno shop online attivo hanno potuto avvantaggiarsi. Spero che l'e-commerce, da questa situazione, finisca giocoforza per crescere anche in Italia, specie se come previsto il governo decidesse di stanziare dei fondi per agevolare le vendite online.

Distillazione di crisi. Un'ipotesi remota per le cooperative interpellate. I ristori sarebbero troppo bassi se fissati a 25-30 centesimi/litro ...
Capisco la prudenza delle cantine. Sarà importante vedere se la nuova produzione sarà abbondante o meno. È indubbio che i ristori dovranno essere adeguati per non svilire il valore del vino e del mercato. La distillazione per chi produce vino è sempre in qualche modo vista come ultima ratio, ma noi dobbiamo prenderla in considerazione vista la straordinarietà della situazione.

Gli effetti delle restrizioni stanno provocando penuria di manodopera Voucher, corridoi verdi, sanatorie, meccanizzazione: qual è la strada giusta?
Una estensione dei voucher sarebbe stata una misura ideale, ma il Governo ha deciso diversamente. Il tema della manodopera resta urgente e confidiamo che si trovi presto una soluzione, visto che da giorni si sta prospettando una regolarizzazione degli immigrati impiegati come stagionali. Quanto alla meccanizzazione, non credo possa essere considerata come soluzione, almeno non in tutte le zone viticole.

Proiettiamoci al futuro: dal punto di vista della promozione, come dovrebbe agire il sistema italiano del vino?
Auspico che si metta a punto una campagna di comunicazione istituzionale incisiva sui principali mercati esteri che punti sul vino Made in Italy. E che si rafforzi la dotazione finanziaria dei programmi Ocm per la promozione nei Paesi terzi e in quelli Ue.

Ci sono altre richieste che state portando avanti come sistema cooperativo?
Il fronte più critico resta quello dell'Horeca, un comparto a cui auspichiamo venga dato un sostegno, in modo che si possa indirettamente aiutare anche le cantine. Una questione di forte attualità è poi quella delle rese produttive. Qui la nostra posizione è chiara: va bene ridurre la produzione, ma restiamo contrari a proposte di tagli lineari che non tengano conto delle specificità delle varie zone. Se venissero prese decisioni che penalizzano alcune produzioni, oltre a compromettere la sostenibilità economica di molte aziende, perderemo inevitabilmente quote di mercato a vantaggio di altri Paesi.

›› Con lo sguardo al futuro, non ci sono rischi per i dipendenti Terre Cevico: fino a metà maggio non è previsto l'uso di ammortizzatori sociali. La manodopera agricola in vista della vendemmia preoccupa relativamente: la cooperativa lavora 1,4 milioni di quintali di uve, di cui quasi metà frutto della meccanizzazione: "*Molti impianti sono meccanizzati ma è chiaro che in collina ci sarà bisogno di operai*". E se la vendemmia verde è considerata "*una proposta aberrante*", la distillazione non è da meno: "*Non flagelliamoci*" sottolinea Nannetti "*chiedendo soldi per una distillazione di crisi ed evitiamo di fornire un'immagine negativa come di un settore che non sa reagire. Faccio notare che quei 5-7 milioni di ettolitri di vino di cui si chiede la distillazione sono pari ai quantitativi di vino prodotti col saccarosio di barbabietola da Germania, nord della Francia e altri Paesi nord europei. Ritengo che debbano usare i mosti concentrati rettificati e non lo zucchero e mi auguro che le istituzioni ne tengano conto per non danneggiare un'intera filiera*".

I numeri della cooperazione in Italia

Oltre 9mila addetti in 480 cantine, 141 mila soci, una produzione pari al 58% del vino italiano, un giro d'affari di 5,2 miliardi di euro, il 40% del totale del fatturato del vino nazionale. Otto cooperative vantano fatturati superiori a 100 milioni di euro. L'aggregato dell'export cooperativo è pari a 2 miliardi di euro, circa un terzo del vino italiano commercializzato all'estero. La valorizzazione dei soci è garantita da un livello medio di prevalenza mutualistica che supera l'82%. In termini occupazionali, la cooperazione vitivinicola associata dà lavoro a oltre 9.000 persone, di cui il 67% è impiegato a tempo indeterminato. Le cooperative rappresentano il 52% delle Dop italiane e il 65% delle Igp. In Veneto, è cooperativo l'80% del Soave Doc, il 62% della Valpolicella, il 53% del Custoza e il 50% del Prosecco. In Trentino, il 90% delle Doc di Teroldego Rotaliano, Trentino, Valdadige e Casteller. Primati anche in Emilia Romagna, con oltre il 90% delle varie Doc Lambrusco e il 75% del Sangiovese di Romagna. In Toscana, il 50% del Nobile di Montepulciano e in Piemonte è cooperativo il 42% del Dogliani. In Puglia oltre l'80% per 6 Dop.

480 cooperative
141.000 soci
9.000 addetti
5,2 mld fatturato
❖ 44% totale vino italiano
❖ di cui 2 mld export
58% produzione italiana

CAMPANIA

La **Cantina sociale di Solopaca** è uno dei punti di riferimento del distretto del Sannio: 600 soci e 1.100 ettari per un fatturato da 10 milioni di euro e 2,5 milioni di bottiglie prodotte, che valgono metà dei ricavi. Il 2019, fa sapere il presidente Carmine Coletta, si era chiuso con incrementi del 10% sia in quantità sia in valore, l'8% dei quali realizzati all'estero (Usa, Giappone, Germania). "*Nel primo trimestre, il crollo verticale delle vendite a marzo in Horeca ha portato a un decremento del 25% nei ricavi. Ad aprile, ci aspettiamo un peggioramento e stimiamo un secondo semestre a -40%. Nel complesso*" annuncia "*il bilancio totale 2019/20 potrebbe subire un calo del 20%*". Per la cooperativa campana (tra i primi spumantizzatori della Falanghina) stanno resistendo la Gdo e la vendita a domicilio mentre l'online è letteralmente decollato negli ultimi due mesi, anche se non compensa le perdite. Per ora, in azienda si è intervenuti con nuovi turni di lavoro e ferie, senza cassa integrazione per i 34 dipendenti: "*Faremo tutti gli sforzi per mantenere il personale*", assicura Coletta. Difficile il rapporto con gli istituti di credito: "*I fondi a disposizione sono prestiti, ma in questi casi ritengo siano necessari dei finanziamenti a fondo perduto, utili per acquistare prodotti come tappi, bottiglie o etichette e per pagare gli stipendi*". Ci si prepara, comunque alla vendemmia: "*C'è incertezza tra i soci ma aratura, trattamenti e manutenzione procedono regolari. La manodopera a Solopaca*" sottolinea "*è tutta locale e per gran parte la vendemmia è una festa di famiglia*". La distillazione non è all'orizzonte: "*Non abbiamo, fortunatamente, problemi di sovrapproduzione ed eccedenze che la giustifichino. E, comunque, sarebbe brutto doverci arrivare*". Infine, la comunicazione: "*Abbiamo attivato promozioni, commercio elettronico e investiremo sui social. Vogliamo dare il segnale di un'azienda viva, infondendo ottimismo*".

PUGLIA

I trecento soci della **Cantina San Donaci** sanno bene che gli effetti del Covid-19 saranno più forti nei prossimi mesi. Su questo concetto insiste Marco Pagano, presidente della storica cooperativa dell'area ionico-salentina, che annualmente produce 20 mila ettolitri di vino, metà imbottigliati e un 90% di confezionato venduto all'estero, prevalentemente in Gdo. "*Rispetto al primo trimestre dello scorso anno registriamo un segno più, ma la situazione non può dirsi positiva, perché non sappiamo quando l'Horeca tornerà a regime e non sappiamo come andrà la stagione turistica. Certamente non è il caso di parlare di omicidio del comparto vino pugliese*". Ogni anno, a San Donaci, si lavorano circa 30 mila quintali di uve: "*Difficile per ora stimare i volumi 2020, ma dovremo fare attenzione e tenere conto che le grandi rese non ci fanno guardare in direzione della qualità. Questo, del resto, è un percorso che abbiamo già intrapreso da molti anni*". La cooperativa sta lavorando a migliorare la remuneratività dei soci, che in alcuni casi arriva a 60 euro/quintale. E sta investendo nell'online: "*Quando è scoppiata l'epidemia avevamo il sito internet in cantiere*" racconta Pagano "*e ora abbiamo previsto investimenti sull'e-commerce e sulle vendite online, facendo tesoro dell'esperienza che questo momento di emergenza ci sta offrendo*".

SICILIA

Sono 2.500 i soci di **Colomba Bianca**, grande cantina del sud ovest della Sicilia, con sei i siti produttivi, 70 milioni di chili di uve lavorati all'anno e ricavi per 40 milioni di euro. Il 5% del vino prodotto viene imbottigliato e varca i confini per l'80%, dagli Usa alla Cina. Il 95% è vino sfuso, core business della cantina, grazie a strette sinergie con grandi imbottigliatori mondiali che rivendono alla Gdo. Il presidente Leonardo Taschetta racconta che la crisi da Covid-19 ha determinato una cassa integrazione e l'attivazione dello smart working: "*In questo momento, con l'Horeca fermo, chi rifornisce la Gdo sta continuando a lavorare. Nel nostro caso, stanno andando bene le bottiglie nei supermarket esteri intorno ai 2 euro. Invece, si è fermata la filiera dello sfuso che finisce nella ristorazione*". Un mix di fattori che porta stimare l'impatto negativo sul bilancio d'esercizio che chiude a luglio tra il 15% e il 20%. E Taschetta guarda al futuro: "*Per quanto riguarda le imprese ritengo che le misure finanziarie predisposte dal governo potranno aiutare a saldare i debiti, ma dal lato economico il vero problema è l'assenza di lavoro in tutti gli anelli della filiera*". Per la raccolta 2020, si dovrà trovare rimedio alla manodopera, soprattutto tunisina e rumena, che normalmente calca i terreni del trapanese in estate: "*Non abbiamo problemi di capacità in cantina, ma non ritengo maturi i tempi per la distillazione di crisi, che andrà valutata a giugno ma soprattutto non andrà impostata alle cifre di 2,5 euro a ettogrado*". Anche per Colomba Bianca l'online rappresenta una nuova frontiera: "*Dirigo da 25 anni questa azienda e da qualche anno discutevamo di questa opportunità. Ora è il momento di coglierla e nei prossimi mesi ci attiveremo. È il momento di investire" conclude Taschetta "perché è nostro dovere essere ottimisti*".

SARDEGNA

Con 300 soci, 1.200 ettari e 4 milioni di bottiglie, **Cantine di Dolianova** è la più grande cooperativa sarda. Negli ultimi anni, ha investito notevoli risorse nel canale Horeca (che vale il 25% dei ricavi), arrivando a imbottigliare quasi tutta la produzione. E oggi che la ristorazione ha voltato di colpo le spalle, i piani vanno rimodulati: "*Dall'11 marzo*" racconta Massimiliano Farci, direttore commerciale "*abbiamo patito perdite di fatturato del 20% e solo grazie alla Gdo, che per noi vale il 35%, abbiamo potuto attutire il colpo. L'estero ha tenuto bene anche a marzo, ma ora ad aprile e maggio si è fermato*". Come ha reagito la cantina? Ha deciso di rafforzare i rapporti con la distribuzione organizzata e, all'estero, come in Finlandia, sta lavorando con i Monopoli per rifornire le enoteche: "*Stiamo inviando produzioni anche in Germania nei circuiti cash&carry e, per salvaguardare i rapporti coi clienti del territorio, abbiamo potenziato il servizio di consegna a domicilio*". Per ora nessuna cassa integrazione ma solo nuovi turni lavorativi tra il personale. Guardando al futuro, i vertici della coop guidata dal presidente Sandro Murgia intravedono un mercato diverso: "*In Horeca*" spiega Farci "*riteniamo possibile la chiusura di alcune attività, mentre chi resta avrà necessità di riprendere a lavorare. Avremo più richieste di sconto sui vini e le cantine, con l'invenduto, dovranno giovare la partita sul prezzo più basso. Inoltre, i ristoratori chiederanno meno prodotti e una ulteriore dilazione delle forniture. Ne usciremo*" conclude Farci "*se ci sarà collaborazione tra i vari attori. Vogliamo assolutamente mantenere la presenza nei ristoranti con cui abbiamo lavorato fino a ieri*". La vendemmia non spaventa, anche perché la cantina viene da tre raccolti sotto le medie: c'è meno vino in cantina. Mentre è tempo di sviluppare l'online: "*Stiamo valutando seriamente*" conclude Farci "*di entrare in questo mondo con un nostro sito dedicato. A giorni potrebbero esserci delle novità*". Anche questo è un effetto del Covid-19. ❖

Italia, Francia e Spagna chiedono di distillare 10 milioni di ettolitri

Lettera delle cooperative francesi, italiane e spagnole alla Commissione europea per chiedere la distillazione di 10 milioni di ettolitri, con un budget da 350 milioni di euro. La misura invocata dalle coop dei tre Paesi produttori (che assieme contano metà della produzione del Vecchio continente) prevede un tasso da 35 euro per ettolitro e la possibilità che gli Stati membri aumentino la quota comunitaria per raggiungere prezzi specifici nei diversi Paesi produttori dell'Unione europea.
Per i vini di fascia alta, le tre organizzazioni chiedono la misura dell'ammasso privato, in modo da posticipare la commercializzazione. "Le misure devono essere finanziate da un bilancio europeo e non dai bilanci del Programma nazionale di sostegno al vitivinicolo", si sottolinea, in modo che non dipendano dalla sussidiarietà concessa ai singoli Stati.
Il settore vitivinicolo europeo ha già subito una notevole crisi del mercato a causa dei dazi del 25% sui i vini europei nell'ottobre 2019: "La futura recessione economica ridurrà ulteriormente il consumo di un prodotto come il vino. I volumi non venduti in questi mesi" concludono "potrebbero pesare sul prossimo raccolto a causa della mancanza di capacità di stoccaggio nelle cantine".

ANCHE LE ASTE DI VINO FANNO I CONTI CON IL LOCKDOWN: È IL MOMENTO DI PUNTARE SULL'ONLINE?

Spinte dall'onda positiva del digitale, anche le vendite all'incanto registrano buone performance. Mentre Christie's segna il suo record via web, Catawiki sperimenta nuovi seller. E da Hong Kong arriva una buona notizia: la prima asta fisica di vino del 2020 in Asia sarà quella Gelardini&Romani dedicata al vino italiano

a cura di Loredana Sottile

Il lockdown ha congelato la vita sociale, gli spostamenti e gli eventi face to face, ma non di certo la voglia di bere vino, così come abbiamo raccontato negli scorsi numeri di Tre Bicchieri: crescono a ritmi sostenuti le vendite e-commerce, procede il momento positivo della Gdo e sempre più cantine si attrezzano con le spedizioni a domicilio. Ma cosa ne è delle aste di vino e del valore delle bottiglie da collezione? La dinamica appare molto simile a quella degli altri canali: procedono a pieno ritmo quelle online (vedi il record di interesse incassato dall'ultima acution Christie's), devono rivedere i piani quelle tradizionali. Ma ad Hong Kong sono già in procinto di tornare alla normalità, con il vino italiano pronto ai blocchi di partenza.

CATAWIKI: IN CRESCITA ACQUIRENTI E LOTTI

Abbiamo fatto il punto con Catawiki, il marketplace digitale più visitato in Europa per oggetti da collezione, arte, design, gioielli, orologi, auto d'epoca e anche vini. Dopo aver chiuso il 2019 con un fatturato vicino ai 350 milioni di euro (+27% rispetto all'anno precedente) e 7 milioni di utenti mensili, nei primi tre mesi del 2020 - quando l'emergenza aveva già attraversato il globo – ha continuato a incanalare segni più: la crescita è andata addirittura oltre il 60% rispetto allo scorso anno. ››

Record di interesse per l'ultima auction online di Christie's

Il buon momento per le vendite online è stato fotografato anche nel corso dell'ultima auction di Christie's, che ha registrato la migliore performance online per il gruppo, raccogliendo 1,1 miliardi di dollari Usa. L'asta si è tenuta a New York per due settimane a partire dal 24 marzo ed è stata seguita da 31 Paesi dei cinque Continenti, con un aumento del 20% di visitatori unici rispetto alle precedenti vendite via web. I top lot erano le vecchie annate di Bordeaux e di vini californiani e il miglior risultato è stato quello di 12 bottiglie di Petrus 1990, che hanno raccolto 40mila dollari. Bene anche i vini californiani: sotto il martello collezioni di Harlan Estate, Promontory, Opus One, Insignia, Dominus, Ridge, Bond Araujo e Spotteswoode. In catalogo anche champagne, whisky scozzesi, vini italiani e portoghesi.
"Questa è una testimonianza delle nostre forti relazioni con i clienti" ha affermato Chris Munro, responsabile vino per Christie's Americas "e, date le circostanze attuali, un risultato eccellente legato anche alle iniziative di marketing che abbracciano i social media e le campagne digitali".

Il profilo di Catawiki

Catawiki è una piattaforma di aste online per l'acquisto e la vendita di oggetti speciali e da collezione con sede ad Amsterdam. Fondata nel 2008, è cresciuta fino a diventare una piattaforma globale che offre 50mila oggetti in oltre 80 categorie ogni settimana, tra cui anche vino. Nel 2019, Catawiki ha contato più di 7 milioni di utenti unici mensili sulla sua piattaforma e ha ottenuto un fatturato vicino ai 350 milioni di euro, con una crescita del 27% rispetto all'anno precedente. Per quanto riguarda il vino, sono in programma circa 30 aste settimanali, con altre 20 dedicate al whisky. Oltre alle aste regionali come vini italiani, aste di Bordeaux, Borgogna e Champagne, ci sono anche quelle specializzate su singoli marchi, come Gaja, Yquem e Dom Perignon che si svolgono durante il mese. Inoltre, c'è anche la categoria di aste esclusive, rivolte a bottiglie con un valore di almeno 500 euro.

Andrea Curatolo e Daniel Elswood

» "*Essendo nata come piattaforma online, le attività quotidiane di Catawiki rimangono abbastanza vicine alla normalità*" spiegano a Tre Bicchieri i due wine expert **Andrea Curatolo e Daniel Elswood** "*con l'unica eccezione dei tempi di consegna che, in alcuni casi, potrebbero allungarsi un po'. La dinamica più interessante, però, riguarda i nuovi venditori che ci hanno scelto come una possibile nuova strada per il mercato, tra questi anche molti seller del settore hospitality, che utilizzano le aste come nuovo canale di vendita. Sono, quindi, aumentati i lotti e la varietà dei vini disponibili, fermo restando l'alta qualità della proposta, grazie al lavoro quotidiano del nostro team di esperti che si concentra sul controllo di ogni lotto*". Non troppo diversa appare la dinamica dal lato acquirenti, anche questi in crescita: "*In questo periodo, ovviamente più persone trascorrono tempo online e, di conseguenza, non abbiamo mai avuto così tanti acquirenti nelle nostre aste*".

Il verdetto è, quindi, inequivocabile: il modello online funziona anche per le auction. "*Questo trend era già in crescita da tempo*" concludono Curatolo e Elswood "*e probabilmente, in questo momento difficile e anche quando l'emergenza finirà, continuerà su questa rotta. Sia che si tratti del bere quotidiano rivolto a vini di fascia alta sia che si tratti di lotti da collezione*".

GELARDINI&ROMANI: IL 17 MAGGIO LA PRIMA WINE AUCIOTN DEL 2020 IN ASIA

Un po' diversa la situazione per chi si è sempre dedicato alle aste fisiche, com'è il caso della Galardini e Romani, la casa d'aste fondata da due italiani ma che, dal 2013, ha sede ad Hong Kong. E proprio dall'hub cinese, »

Il profilo Gelardini&Romani

La casa d'aste Gelardini&Romani è stata fondata a Roma nel 2003 da Raimondo Romani e Flaviano Gelardini, anche se, come ricordano i fondatori, la prima asta nella Capitale fu un disastro. Da lì, l'idea di analizzare nuovi mercati per capire se ci fossero ulteriori possibilità di crescita, focalizzandosi soprattutto su Hong Kong, dove la prima asta, nel 2011, fu un grande successo. Da allora l'attività procede quasi esclusivamente ad Hong Kong, ma con base logistica e collaboratori in Italia e con un modesto fatturato ("perché i grandi numeri nelle aste enoiche ancora oggi si fanno con i vini di Bordeaux e di Borgogna, ma il nostro cuore ed i nostri sforzi sono tutti per il vino italiano che rappresenta oltre il 90% del nostro business", rivela Romani) di circa 2milioni di euro l'anno, che rende la Gelardini&Romani leader nella vendita all'asta di italian fine wines in Asia.

Raimondo Romani

» dove abbiamo raggiunto **Raimondo Romani**, arriva una buona notizia. La ripartenza è già in atto. "*Anche se va precisato*" spiega Romani "*che qui non c'è mai stato il lockdown indifferenziato che è stato applicato in tanti Paesi, la vita in città non ha mai subito grandi limitazioni: il danno maggiore per l'economia è derivato dalla chiusura delle frontiere e, quindi, dalla contrazione del turismo*". Sono, dunque, aperti anche i ristoranti che, dal 7 maggio potranno riprendere a pieno ritmo, tornando ad avere clienti in tutti i tavoli. E sempre a maggio riprenderanno le altre attività fino ad ora posticipate: anche la tradizionale asta Gelardini&Romani di aprile, dedicata ai vini italiani provenienti direttamente da collezioni e da aziende del Belpaese, ha una nuova data, il 17 maggio. "*In realtà*" rivela Romani "*abbiamo dovuto posticiparla a causa del lockdown italiano che ha rallentato il ritiro degli affidamenti e di conseguenza la catalogazione. Ma adesso siamo pronti e possiamo dire che la nostra del 17 maggio ad Hong Kong, sarà la prima asta di vino che si terrà in tutta l'Asia da inizio 2020. A precederla, ci saranno tutta una serie di wine dinners dedicati ai grandi vini italiani in catalogo, che saranno presentati da Sarah Heller - la più giovane master of wine d'Asia - anche con l'intento di supportare la ristorazione italiana in città che sta soffrendo molto proprio a causa della drastica contrazione del turismo*".

La ripresa per le aste tradizionali e, in generale degli eventi live, non sarà di certo facile. Ne è cosciente Romani: "*Il mondo delle aste fisiche come la nostra, per cui l'online è solo uno degli strumenti di partecipazione a distanza, è di fatto congelato in questo momento e ci attendiamo che l'impatto del Covid-19, anche post pandemia, sarà molto forte, in primis sulla mobilità di persone e beni via aerea, con tutte le conseguenze del caso. Sarà un po' come dopo l'11 settembre e non sarà facile tornare indietro rispetto a certe misure restrittive che potrebbero cambiare lo scenario per i prossimi decenni*". Il discorso si applica anche al valore del vino: "*Anche le quotazioni del vino, in assenza di risultati d'asta aggiornati, sono congelati al pre-pandemia*" osserva Romani "*quello che succederà nei prossimi mesi sarà determinate per dare la direzione futura del mercato, che ci attendiamo potrà offrire nuove opportunità ai grandi autoctoni italiani che hanno ancora ampio margine di rivalutazione. Per quanto riguarda le modalità, di certo l'online può essere un ottimo supporto e andrà a sostituire del tutto il telefono, ma non l'asta fisica: diciamo che anche negli ultimi 20 anni, la parte online, per il nostro mondo, non ha mai contribuito oltre un valore medio del 15% delle vendite e non ci aspettiamo che il dato cambi di troppo*".

WANNENES: IL VINO NON SUBIRÀ SVALUTAZIONI

Intanto in Italia, la casa d'aste Wannenes ha rimodulato il suo calendario per quanto riguarda design, antiquariato e arte antica. Non erano, invece, previsti appuntamenti nel primo semestre per quanto riguarda la nuova sezione Wine&Spirits, affidata a Gelasio Gaetani d'Aragona, che ha debuttato lo scorso autunno a Roma, nel corso della Gambero Wine Weeks, con un ottimo risultato: 321,36 mila di euro e il 71% di venduto per lotto (100% delle bottiglie provenienti dalla Cantina di Masseto).

In ogni caso, il passaggio all'online non sarebbe un problema: "*Non cambierebbe molto la situazione*" rivela **Alessio Leonardi** del Wine Department "*perché più di 3/4 dei lotti totali venduti nella scorsa asta di Wine&Spirits sono stati aggiudicati o tramite piattaforma o tramite telefono. Strutturando un'asta totalmente online, si allungherebbe solamente il tempo di bid che non sarebbe limitato ad un paio di minuti per singolo lotto, ma ad un arco di un paio di giorni per l'intera asta*".

Nessuna preoccupazione neanche su eventuali perdite di valore del vino: "*Attualmente i vini di pregio non risentono eccessivamente di un cambio di valore; sono sempre considerati beni da investimento. Non possiamo prevedere se aumenterà la loro stima, ma sicuramente non diminuirà, visto che viene sempre effettuata sulla base dell'analisi delle precedenti aggiudicazioni*". Tutto il resto si affronterà al momento opportuno. ❖

Il profilo Wannenes

Nata nel 2001 a Genova, affonda le sue radici nella tradizione antiquaria. La struttura societaria comprende esperti e dipartimenti per le più importanti categorie collezionistiche. A mano a mano sono state aperte altre sedi anche a Roma, Milano e Monte Carlo e lo scorso anno, infine, è stato inaugurato anche il dipartimento Wine&Spirits, diretto dall'esperto di vino Gelasio Gaetani d'Aragona. Il debutto è stato il 24 ottobre a Roma all'interno della manifestazione Gambero Rosso Wine Weeks.

Gelasio Gaetani d'Aragona