

PROBLEMI IN UN MERCATO DA 230 MILIARDI L'ANNO

Nelle boutiques del vino più rughe che lustrini

Gli enotecari se la prendono con i produttori - Un settore maturo e obsoleto - Il vino venduto in confezioni è soltanto il 62%

ERBUSCO — A forza di fare inchini e salamelecchi attorno ad una bottiglia di gran vino ce l'hanno fatta mettere sugli altari (laici s'intende) cui ci si accosta solo in occasione delle feste comandate. «Siamo diventati botteghe di regali», dice infatti un enotecario deluso. «Con quindici clienti al giorno, mi dite come si fa a continuare l'attività?» I prerogativi è di un collegio enotecario pure lui. «Bravo, ma se tu allestisci una vetrina da gioielleria quanti consumatori credi di invogliare?» «I produttori ci sfruttano: lanciano un vino blasonato nelle nostre enoteche per poi farcelo trovare sui banchi del supermercato». «Lavoriamo in un settore maturo ed obsoleto. Dal livello cui siamo caduti non si può che risalire» afferma con serena pacatezza il presidente della Vinarius Giuseppe Meregalli. E dà la sua ricetta: «Da innamorati del vino dobbiamo diventare innamorati del consumatore».

L'oggetto dell'appassionato contendere è un mercato che vale 3,5 milioni di bottiglie all'anno di vino di qualità per un fatturato di 230 miliardi

(dato '89). Torta grossa nella quale, stanti i prezzi che il consumatore si vede proporre, sembrerebbe ci sia spazio per tutti e invece scopriamo che intorno alle grandi etichette c'è un gazzabuglio non da poco e il consumatore è

Consorzio pasticceri: nuovo cda

BRESCIA — Nuovo consiglio di amministrazione per il Consorzio pasticceri bresciani: presidente è Gianfranco Tacconi, vice presidente Renato Bressanini; consiglieri sono Luigi Gussago, Albino Garzoni, Iginio Massari, Valter Brunelli, Edoardo Zanetta, Pierino Roverselli, Rita Giusto, Maria Teresa Nazzari e Pasquale Nangeri. Presidente del collegio sindacale Giuseppe Branci, sindaci effettivi sono Enrico Garavello, Mario Sinigaglia; sindaci supplenti Luciano Papa e Luigi Rossi.

protagonista e vittima di un notevole disorientamento.

L'occasione per scoprire i retroscena di un mondo in apparenza dorato è stato un convegno tenuto nella superba cornice dell'azienda agricola Ca' del Bosco con Maurizio Zanella a mescolare il rigore dell'enologia di gran classe con qualche tocco di scenografia hollywoodiana. Si teneva lunedì l'assemblea della Vinarius, un'associazione di enotecari non solo italiani (parecchie infatti le presenze straniere) nata per sostenere l'attività e l'immagine di chi tratta vino di pregio che è poi l'unico possibile futuro del settore visto che il consumo pro capite (lo ha ricordato Maurizio Zanella) è sceso in vent'anni da 135 litri pro capite all'anno a meno di 70.

Una doccia di verità scomode è venuta ai convenuti da una ricerca commissionata alla Bocconi. I numeri dicono così che il vino italiano venduto confezionato è solo il 62% del totale e solo il 13% è doc, mentre un 11% non lo è, ma è nobilitato dalla bottiglia bordeaux. Fatto cento il vino disponibile solo il 31% va alla distribuzione al dettaglio attraverso 210 mila punti vendita dei quali 100 mila specializzati. Una pleora. Nei vini di qualità la distribuzione più o meno specializzata tocca il 65% del mercato (il resto va ai ristoranti e alle vendite dei produttori). Distribuzione specializzata, ma quanto?

Vendere il vino di pregio è come cercar di vendere una giacca di ottimo taglio, firmata da uno stilista, con prezzo adeguato, chiusa in un impercettibile tubo di alluminio. L'esempio del prof. Gambaro. Ce ne vuole di professionalità.

Ridotta a coltivare le piccole e piccolissime produzioni, le gemme sconosciute, le nicchie di mercato, non sembra più un servizio moderno. Dal convegno di Erbusco sono venute molte proposte. Quella della Ca' del Bosco è di un legame stretto tra produttore e distributore, una sorta di rete di concessionari per le produzioni più limitate ci è parso importante quanto affermato da Zanella: «Sotto le 25 mila bottiglie non c'è mercato, neppure di nicchia. Non dimentichiamo che i francesi fanno quantità significative di vini di altissimo pregio».

Ci si ricorda ancora una volta che l'enologia italiana è ancora baby alle soglie del mercato unico.