

Wine News

THE POCKET WINE WEB SITE IN ITALY

Lunedì 18 Maggio 2020 - Aggiornato alle 19:57

ITALIA MONDO NON SOLO VINO NEWSLETTER LA CANTINA DI WINENEWS DICONO DI NOI WINENEWS TV

ITALIA

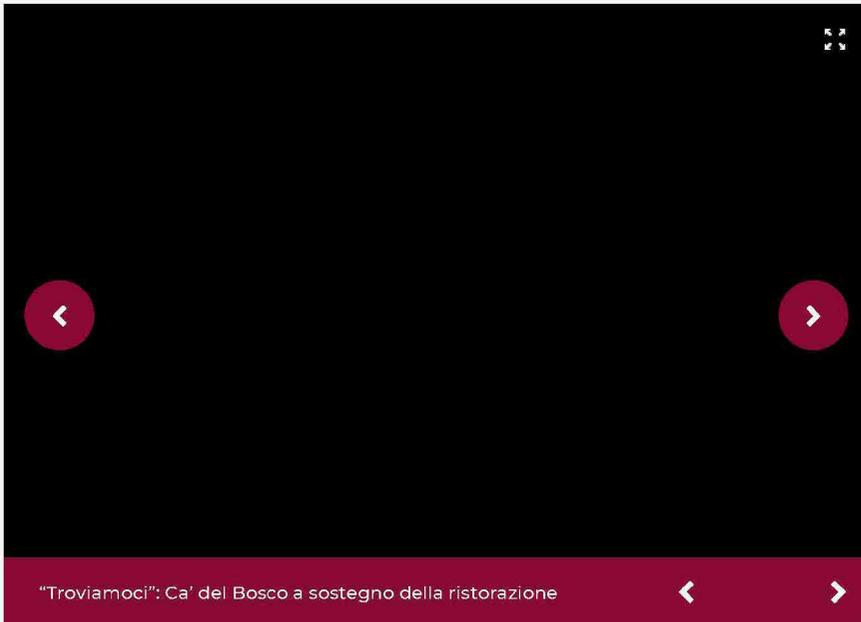
HOME > ITALIA

IN TEMPO DI COVID-19

“Troviamoci”: Ca’ del Bosco a sostegno della ristorazione

L’iniziativa della griffe del Franciacorta. Uno strumento “per dare visibilità ai ristoranti che resistono” spiega, a WineNews, Maurizio Zanella

ERBUSCO, 18 MAGGIO 2020, ORE 18:37



Un luogo virtuale per promuovere l'incontro tra estimatori e professionisti dell'ospitalità nell'accrescimento della cultura enogastronomica, ricchezza e

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

114572

diversità dei territori: è l'idea della griffe delle bollicine italiane Ca' del Bosco, con Troviamoci. Uno spazio in rete in cui scovare i luoghi golosi d'Italia, ma soprattutto perchè "ogni anno la natura ci insegna che la ripartenza è sempre un lavoro di squadra e, soprattutto, adesso Ca' del Bosco ritiene indispensabile fare squadra con il mondo HoReCa", spiega Maurizio Zanella, alla guida di una delle cantine simbolo della Franciacorta.

"Abbiamo cercato di dare un piccolo contributo al settore in una situazione confusa, in cui le regole, emesse sabato sera, non sono ancora chiare - spiega Maurizio Zanella a WineNews - e quindi abbiamo cercato di sostenere la ristorazione, di dare un servizio ai nostri estimatori, a quei clienti che cercano una ristorazione di qualità, cercando di creare una app che aiuti a capire chi oggi nella ristorazione che si impegna sulla qualità, fa asporto, take away o tenta di riaprire. In concreto, geolocalizziamo il nostro consumatore che vuole sapere cosa c'è di aperto intorno a dove si trova, e rispondiamo mappando i clienti di Cà del Bosco che cercano di mantenere la macchina accesa e cercano di dare un servizio di qualità ai loro clienti. Troviamoci è un piccolo contributo che abbiamo voluto dare ai nostri consumatori ed ai nostri clienti".

"In questi mesi abbiamo visto tante iniziative volte a raggiungere direttamente i consumatori finali vista la situazione, da tempo anche noi abbiamo delle partnership con la piattaforme leader di e-commerce, per esempio, guardando a chi punta sull'offrire la migliore esperienza di acquisto, e non pensa solo a fare scontistica. Ma, al di là di questo, **non si può rinnegare in toto il ruolo di chi ha fatto e continuerà a fare intermediazione tra noi produttori ed i consumatori, come i ristoratori, i wine bar e le enoteche che, da anni, oltre che business fanno anche cultura, raccontano l'azienda ed i suoi valori, non solo il prodotto", spiega il direttore commerciale di Ca' del Bosco, Dante Bonacina, che aggiunge: "se si perde la ristorazione italiana, che oggi è in grandissima difficoltà, si perde il canale primario che veicola la diversità dei territori, che da spazio alle filiere artigianali di qualità, non solo del vino, e quindi abbiamo pensato ad un modo per poter stare vicino ai ristoranti che da anni valorizzano anche Ca' del Bosco. Ed è stato anche un modo per la nostra forza vendita, che ha raccolto le adesioni dei ristoranti al progetto, di poter riprendere in maniera costruttiva e serena il contatto con i nostri clienti".**

Vino di qualità e ristorazione, ristorazione e vino di qualità, due facce della stessa medaglia, che stanno affrontando la crisi Covid pagando un prezzo altissimo. "È impossibile quantificare le perdite per il vino, ma credo che per le aziende vinicole di qualità, sicuramente se la media nel primo trimestre è un -20%, che diventa -25% nel primo quadrimestre, si andrà vicino al 30-40% per la fine dell'anno - aggiunge Zanella - mi auguro di sbagliare ma credo che questi saranno i numeri. La ripresa avrà tempi lunghi per portarci ad una normalità, che vuol dire anche un parco clientela completo, non solo con gli italiani, ma anche con gli stranieri, che, nella

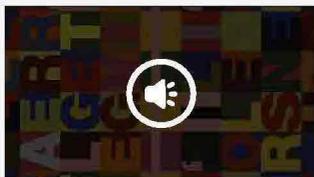
ristorazione di qualità, poi sono i più, e penso che fino a luglio di loro non se ne parli".

E allora, come sopravvive, a questa tempesta, una cantina? "Con la coerenza, sia sul fronte del mercato che sulla qualità del prodotto - sottolinea Zanella - e continuando a fare quello che si è sempre fatto. Serviranno sacrifici, una grande attenzione sui costi, ma si deve mantenere la coerenza sulla qualità del prodotto e sulla modalità distributiva. Tutte le altre azioni le vedo come del pagliativi che, a breve termine, possono anche dare dei risultati buoni, ma che, a medio e lungo termine, sarebbero estremamente gravi per alcune aziende. Dobbiamo mantenere i nervi saldi in un momento che ci chiederà dei sacrifici enormi, ma tutte le aziende che sul passato hanno costruito la loro fama e la loro storia devono restare coerenti a se stesse. Si deve restare quelli che si è sempre stati, tirandosi su le maniche, evidentemente, perchè quello che perderemo nel 2020 dovremmo saper perderlo, e cercare di recuperarlo nel 2021 e nel 2022. Sperando anche che il buon Dio ci regali una grande vendemmia".

Copyright © 2000/2020

TAG: CA' DEL BOSCO, MAURIZIO ZANELLA, RISTORAZIONE, TROVIAMOCI, VINO

CORRELATI



L'INTERVISTA

Il vino a fianco della ristorazione: ecco "Troviamoci", iniziativa firmata da Cà del Bosco

7:58



ALTRI ARTICOLI