

VINI ITALIANI ALLA "PROVA COSTUME"

▲ a cura di Loredana Sottile

Cosa succede da giugno a settembre sugli scaffali delle enoteche italiane? Esiste una stagionalità anche per le diverse denominazioni? Secondo Vinarius, non solo non è più il tempo per i vini di andare in ferie, ma nel 2018 ci sarà un incremento delle vendite fino al 18%. E Tannico stila la wine top list dell'estate

Con l'arrivo dell'estate è tempo anche per le enoteche italiane di fare il cambio stagione? Magari mettendo in prima fila vini più leggeri che meglio si adattano ad affrontare le alte temperature? O addirittura riservando più spazio a birre artigianali o distillati? La situazione va analizzata contesto per contesto, ma di certo sono ben lontani i tempi in cui da giugno a settembre gli enotecari preferivano andarsene in ferie, consci della battuta d'arresto che gli affari avrebbero inevitabilmente subito. Al contrario, per l'estate 2018, Vinarius - l'Associazione delle Enotecche Italiane che conta un centinaio di iscritti in tutta Italia - stima una crescita delle vendite, da giugno a settembre, fino al 18%. Complice l'arrivo dei turisti stranieri, ma anche nuove tendenze, nuovi abbinamenti e soprattutto nuove tipologie di vino che sembrano intenzionate a prendersi il ruolo di protagonisti dell'estate.

L'estate è appena iniziata, ma siamo ottimisti sui trend di vendita: non si prevedono cali e circa la metà delle nostre enoteche stima un aumento delle vendite, con tendenza media tra il +13 e il +18%

— Andrea Terraneo

L'ESTATE DELLE ENOTECHE

A tal proposito non possiamo fare a meno di far riferimento all'ottimo momento dei vini rosati (vedi articolo a pag. 20). Il motivo? *"Sono vini freschi, leggeri e facili da abbinare"* spiega **Andrea Terraneo**, presidente Vinarius *"tant'è che negli ultimi tre anni abbiamo registrato un aumento della richiesta anche del 20%"*. Tutta un'altra storia rispetto a solo dieci anni fa: *"adesso è il cliente - soprattutto quello giovane - che spinge verso questa tipologia di prodotto e noi enotecari, quindi, cerchiamo di ampliare le nostre proposte. I più venduti? Senz'altro quelli del Salento (60% delle richieste), territorio che in questi anni ha lavorato molto bene su questa tipologia, seguiti dai rosati del Garda e dell'Abruzzo"*. Se i rosati rappresentano la novità delle ultime estati, di certo sono e rimangono una certezza i vini bianchi. *"Durante l'estate oltre la metà delle vendite in enoteca è rappresentata dai bianchi, con punte in alcuni casi anche del 70%". Da sottolineare l'impennata, negli ultimi tre anni, degli aromatici: dal 2014 ad oggi, il 65% delle enoteche Vinarius intervistate registra per le varietà Gewürztraminer, Moscato e Malvasia un aumento medio del 20/30% con punte anche del 50%". Inutile sottolineare, poi, il trend in continua ascesa delle bollicine: Prosecco su tutti. L'estate è la* »



Le bollicine hanno una stagionalità annuale più forte rispetto ad altre tipologie con una crescita nei mesi estivi di +35% contro +20% per i vini bianchi

— Marco Magnacavallo

» stagione migliore per l'aperitivo. E l'aperitivo, va da sé, è il momento migliore per il Prosecco.

La domanda è se, in questa "cartolina" affollata da bollicine-rosati-bianchi, ci sia ancora spazio anche per i vini rossi. "Le cose sono cambiate anche per questa categoria: una volta d'estate in automatico si chiedeva il rosso più leggero, con meno alcol. Adesso il cliente non si fa più problemi a comprare un Nebbiolo anche ad agosto". E qui entra in gioco sia la maggiore conoscenza delle denominazioni, sia il forte richiamo della componente territoriale. Cosa molto evidente anche e soprattutto con i turisti, sempre più presenti sia in Italia sia in enoteca, come sottolinea Terraneo: "Una cosa è certa: le zone che sono riuscite a comunicare meglio l'enoturismo, hanno registrato un incremento di vendite maggiore, con richieste precise e puntuali su vini del territorio. Per le enoteche della Calabria rosati da Cirò, per l'Alto Adige, Lagrein; per la zona Brescia, la preferenza va sul Chiaretto. Insomma,

anche il turista adesso conosce la nostra territorialità: per noi, che su questo abbiamo sempre lavorato, è un grande risultato".

Merita una menzione a parte, anche il buon momento che stanno vivendo altri due prodotti sempre più presenti in enoteca: le birre artigianali e il gin. Di entrambi, ormai, anche negli esercizi più piccoli, si possono trovare 3-4 referenze a rotazione.

IL CAMBIO STAGIONE SUGLI SCAFFALI ONLINE

Se questa è la situazione nelle enoteche fisiche, vediamo qual è il turnover estivo sugli scaffali virtuali. Ne abbiamo parlato con il ceo di Tannico, **Marco Magnacavallo**, la cui piattaforma, in soli 5 anni dalla nascita è diventata la prima enoteca italiana al mondo, con un'offerta di 13mila etichette, 25mila cantine e 85mila clienti. "Ad avere una stagionalità più forte rispetto alle altre tipologie di vino sono senz'altro le bollicine che nel periodo maggio/luglio registrano un +35% rispetto ai tre mesi precedenti e scendono in maniera netta solo nel mese di agosto". In particolare, sono Champagne e Franciacorta a tenere banco durante l'estate: +38% e +35% tra maggio e giugno rispetto ai tre mesi precedenti, mentre cresce di poco il Trento Doc: +8%.

Per quanto riguarda i vini bianchi, il picco delle vendite si concretizza nel mese di maggio: +40% rispetto alla media mensile dell'anno, per poi iniziare un »

Consumi nei winebar. Il parere di Fabrizio Pagliardi

Come scorre, invece, l'estate dei winebar? Ne abbiamo parlato con **Fabrizio Pagliardi**, che dopo l'esperienza romana di Remigio Champagne e Vino, ha deciso di fare il bis sempre nella Capitale, con l'apertura di Barnaba, locale che ha subito conquistato le Tre Bottiglie e il premio Novità dell'anno della nostra guida Roma 2019. "Calo dei consumi?" commenta a Tre Bicchieri "Direi di no. Al massimo scende un po' la spesa media, ma questo dipende dalle tipologie di vini scelti e dalle modalità di consumo che, in questo periodo dell'anno, tendono a cambiare, spostandosi decisamente dalle cene agli aperitivi". Le tipologie più richieste sono anche qua le bolle e i vini fre-



schi, con una predilezione per i bianchi campani che stanno vivendo un periodo particolarmente felice. Alla stagionalità dei vini corrisponde, poi, anche la stagionalità della clientela. Nessun timore, quindi, per la fuga dalla città dei clienti abituali: "Adesso inizia il boom dei turisti" spie-

ga Pagliardi "un tipo di clientela molto giovane e sempre più preparata, che ormai arriva in Italia con le idee chiare sulle nostre denominazioni. Tra le richieste più frequenti rientra senz'altro quella dei vini naturali, soprattutto da parte dei consumatori nordeuropei".

La scommessa di Tannico per l'estate: il Double Decker Summer Edition

Quest'estate non solo Tannico non va in ferie, ma scommette nuovamente - dopo l'esperimento di Vinitaly - sull'integrazione offline/online, con il suo Double Decker Summer Edition Vintage: il tipico bus inglese a due piani, riconvertito in Wine & Cocktail Bar d'eccezione, con un déhor all'aperto e una terrazza di degustazione. Dove? Al Base di Milano, fino al 9 settembre, con un programma ricco di eventi. Dal martedì alla domenica (ore 18.30



Per il calendario completo e in costante aggiornamento tannico.it/double-decker-summer-edition

- 20.30), l'appuntamento è con "Soup of the day: Champagnel", fresco happy hour a base di bollicine francesi. Ogni lunedì, invece,

la serata sarà dedicata ad una cantina particolare per l'appuntamento "Wine Monday". Si inizia il 2 luglio con Cantina Tommasi, per

poi proseguire con Bisol (lunedì 9/7), Donnafugata (lunedì 16/7), Casa Rojo (lunedì 23/7) e Cantina Antinori (lunedì 6/8).

» graduale decremento. Complessivamente, il periodo estivo porta in media un +20% rispetto ai tre mesi precedenti. Nessun dubbio sulla top list delle denominazioni. "In testa troviamo Lugana Doc che a giugno registra un secco +62% rispetto alla media degli altri mesi" continua Magnacavallo "bianchi siciliani e dell'Alto Adige (siamo sopra il +50%). Tra i bianchi quello che cresce meno è il Vermentino di Sardegna (+20%), ma in questo caso la spiegazione va ricercata nelle performance dei 12 mesi: il picco non è forte perché questa denominazione viene consumata regolarmente anche negli altri periodi dell'anno".

Battuta d'arresto, almeno online, per i vini rossi, le cui vendite da maggio a luglio calano del 33% rispetto ai tre mesi precedenti, con agosto che tocca il minimo annuale dei consumi: -50% rispetto alla media. "Se la maggior parte dei vini rossi ha un consumo stabile durante la primavera, prima di iniziare a scendere verso giugno" chiosa il fondatore di Tannico "le vendite di Barolo, invece, iniziano a scendere da gennaio per arrivare al loro minimo annuale a luglio e agosto (-65% in confronto con il mese medio dell'anno). L'Amarone, ha un trend simile, scendendo però con meno velocità (Barolo -52% nei mesi maggio-luglio, contro Amarone -37%)". Quali sono, quindi, i rossi che reggono anche alla prova-estate? Lambrusco, Toscana Igt e rossi dell'Alto Adige, tutti con cali che non superano il 25%. ❖

Identikit del consumatore estivo

Secondo l'analisi di Vinarius, nella bella stagione, il **50/60%** del consumatore è generalmente compreso nella fascia di età **dai 30 ai 50 anni**, mentre per il **25/30%** si tratta di giovani **tra i 18 e i 30 anni** e per l'altro **25/30%** di consumatori **over 50**.

Si tratta per lo più di uomini (in media: **65% uomini** e **35% donne**), ma il rapporto cambia in base alla zona: al centro-nord la presenza è paritaria, al **centro-sud** si rievla un **70%** di presenza maschile un **30%** di presenza femminile. Inoltre, nei tre mesi d'estate, la clientela composta da **turisti** è destinata a subire una forte impennata.