

Problemi comuni fronte comune

scritto da Emanuele Fiorio | 2 Luglio 2020

presenta

Webinar
Ripartiamo insieme, eticamente.

Luca Cuzziol
Carlo Cracco
Maurizio Zanella
Andrea Terraneo
Antonello Marzolla
Antonio Paolini

LUNEDÌ
29 GIUGNO 2020
ORE 9.30
SU ZOOM
E FACEBOOK



Abbiamo voluto seguire il webinar “Ripartiamo insieme, eticamente” , organizzato da [Club Excellence](#), con l'intento di rimanere costantemente aggiornati sugli sviluppi e sulle proposte che giungono dalle diverse categorie in questo momento di difficile ripresa delle attività.

L'appuntamento ha visto coinvolte diverse personalità di spicco, rappresentanti di diverse categorie professionali, uniti dalla volontà di **condividere bisogni, strategie, obiettivi per poter affrontare questo periodo particolarmente complesso.**

Protagonisti dell'incontro online, moderato dal giornalista e critico enogastronomico Antonio Paolini, sono stati **Luca Cuzziol** (Amm. unico di Cuzziol Grandi Vini, associato a Club Excellence), **Carlo Cracco** (Chef Patron del ristorante Cracco), **Antonello Marzolla** (Segretario generale Usarci - Unione Sindacati Agenti e Rappresentanti di Commercio Italiani), **Andrea Terraneo** (Presidente di Vinarius, Associazione delle Enotecche Italiane), **Maurizio Zanella** (Presidente e Fondatore di Ca' del Bosco).

Antonio Paolini ha voluto coinvolgere i partecipanti chiedendo loro cosa hanno cambiato nelle modalità con cui proporre il vino.

“Non sono cambiati i consumi, la qualità alla fine paga sempre. Per qualità si

intende vini che hanno un valore” ha sottolineato Cracco: “tutto quello che oggi rappresenta valore intrinseco alto non ha problemi, oggi il problema è che stiamo lavorando non per guadagnare ma per stare in piedi”.

Il 2019 e l’inizio del 2020 avevano registrato fatturati in crescita, Luca Cuzziol nonostante il momento sfavorevole ammette: “Noi siamo arrivati a fine 2019 a 210-220 milioni di fatturato, gestendo 1.400 agenti che sono all’interno di questa società cooperativa. **Questa unione tra distributori ha aiutato nel periodo di lockdown quindi il gioco di squadra indirizzato, coeso e forte paga.** Abbiamo aiutato la categoria degli agenti, abbiamo sostenuti i clienti, abbiamo consolato i nostri produttori e finanziato insieme il mercato. Cercare di stare uniti è il messaggio della nostra categoria”.

Gli fa eco Antonello Marzolla: “Noi abbiamo sviluppato un’osservatorio sulla crisi economica per poter andare poi a prendere provvedimenti. Da ciò che ci risulta l’81% degli agenti di commercio dichiara di esser stato colpito gravemente da questa situazione. L’ottimismo resta basso e ci si aspetta una scia di almeno un anno. **Noi stiamo cercando accordi di filiera per poter essere più incisivi e poter influenzare il mercato in maniera costruttiva e positiva per tutti**”.

Andrea Terraneo si sofferma sulla crisi del settore enoteche e wine bar: “Abbiamo fatto la prima analisi dopo 10-15 giorni dall’inizio del lockdown ed abbiamo riscontrato cali di fatturato anche del 70-90%. Dopo il periodo pasquale abbiamo avuto dei segnali di ripresa, il calo è stato inferiore, intorno al 30-50%.

L’importanza della formazione e della condivisione delle informazioni è cruciale per Terraneo: “la nostra associazione ha attivato i webinar per fare formazione agli associati. Non potendo girare l’Italia a causa del lockdown abbiamo attivato il canale webinar, tenendo in contatto gli enotecari con il mondo del vino”.

Maurizio Zanella dimostra una fiducia profonda nella componente umana del commercio del vino: “Tutti abbiamo continuato a lavorare, anche se nel mese di aprile abbiamo avuto un calo dell’88% del fatturato, dato che siamo molto sbilanciati verso l’Horeca. Si è assistito a comportamenti di panico, alcune aziende hanno affrontato il problema cercando di rimediare, cercando di tamponare le ferite in maniera scomposta. Secondo me il vino si divide in 2 categorie: il vino commodity ed il vino nobile, quest’ultimo non può prescindere

dall'intermediazione.

L'e-commerce sicuramente crescerà ma non mi spaventa questa crescita perché il rapporto umano resterà fondamentale.

Il nostro Paese ha bisogno di cultura del vino, il cliente straniero ha un bagaglio culturale nettamente superiore. Credo che i valori che contraddistinguono il nostro settore non possano essere abbandonati”.

Sulla crescita del commercio elettronico interviene Luca Cuzziol: “L'e-commerce non è certamente il grande Moloch che arriva e risolve i problemi, È una delle parti del nostro mercato che riguarda soprattutto un target giovane. Sicuramente l'e-commerce va gestito, la digitalizzazione dev'essere ampliata ma non risolverà i problemi maggiori. Noi sosteniamo la formazione, per noi è fondamentale aumentare la professionalità e farlo insieme”.

“Io non sono contrario al commercio elettronico” interviene Marzolla “ma penso che vada gestito e normato. La borghesia media italiana sta compiendo un errore, si sta disinteressando della politica e questo è un danno. Io propongo di creare un tavolo di lavoro comune per relazionarsi col Governo. **Il rapporto di filiera è un rapporto vincente, io propongo un tavolo di lavoro comune, il mondo della ristorazione ha bisogno di relazionarsi con la politica.** Non possiamo pensare di non andare mai alla riunione di condominio, per poi lamentarsi delle decisioni. Lo Stato normalmente ci chiede il 50-60% delle nostre entrate, è un socio pesante. Ora è il momento di interloquire con la politica”.

Per Carlo Cracco “se siamo in grado di trasmettere ai clienti ed ai collaboratori sicurezze e garanzie è tutto più facile. L'e-commerce sta funzionando molto bene, lo consideravo un'attività di serie B ed invece durante il lockdown è esplosa. Credo sia un'ottima opportunità per sviluppare ed ampliare il proprio pubblico”.

Andrea Terraneo approfondisce un argomento che sta a cuore a molti: “Gli aiuti finanziari di cui si parla hanno un unico grande problema: **le tempistiche incerte e l'insicurezza, questo è un problema molto pesante.** Noi abbiamo riportato le nostre analisi al Ministero, questi aiuti comunitari arriveranno a marzo/maggio 2021, ma quante aziende riusciranno a sopravvivere sino a questa data?”

“Avere un’unica voce autorevole sarebbe un sogno” afferma in conclusione Maurizio Zanella “in Franciacorta facendo fronte comune siamo riusciti ad avere un impatto sulle decisioni di pianificazione territoriale dell’Amministrazione. Vedo però utopistico riuscire ad unire il mondo del vino e quello della ristorazione. Io do la mia disponibilità per cercare di unire questi due mondi che devono condividere e collaborare per uscire da questo pantano”.