

Ripartenza 2021: le aziende tracciano il bilancio di fine anno

scritto da Emanuele Fiorio | 22 Dicembre 2021



L'anno sta per terminare e con esso si chiude una stagione che ha visto una sostanziale ripresa del settore, gli ultimi dati Istat parlano di un **balzo a valore dell'export del +11,6% sul 2019 e del +15% sul 2020 nei primi 9 mesi del 2021**, per un totale di oltre 5,1 miliardi di euro.

Aumentano anche volumi (+7,9%) e prezzo medio (+7%) grazie al forte **incremento degli spumanti** che aumentano sia in volume che a valore di un notevole +28,6% , trainati dalla performance straordinaria del Prosecco, +40% grazie soprattutto all'incremento della domanda statunitense.

Anche la tendenza a comprare prodotti "made in Italy" e locali ha spinto le vendite sul mercato domestico, soprattutto nella GDO ed attraverso il **canale e-commerce, in crescita esponenziale.**

I numeri sono fondamentali ma vanno sempre messi in relazione

con le **evidenze concrete ed i risultati effettivi che solo i diretti interessati possono testimoniare**. Per questo abbiamo voluto chiedere alle aziende qual è stato l'andamento del 2021 e quali risultati sono stati raggiunti in questo anno saliente di rilancio e ripartenza.

Ci siamo concentrati su quelle che riteniamo essere le **tematiche più rilevanti**: export, mercato italia, e-commerce, Horeca, off-trade (GDO e retail), spumanti e bilancio generale del 2021.

In questo primo articolo abbiamo raccolto le dichiarazioni di **Paolo Lasagni (Direttore generale di Bosco Viticultori)** e **Giuseppe Bursi (Presidente di Cantine Settesoli)**.

Export

Il vino italiano sta riscuotendo successi nei principali mercati export: nei primi 9 mesi del 2021 +14,7% in USA, +6,1% in UK, +9,4% in Germania, +15% in Canada, +27% in Russia e +47,2% in Cina.

Come ha performato il vostro export ed in quali paesi avete riscontrato i risultati migliori?

Paolo Lasagni – Direttore generale di Bosco Viticultori

I risultati migliori li abbiamo registrati negli Stati Uniti, da aprile in avanti anche il Regno Unito ha fatto numeri spaventosi (doppia cifra). Bene anche il Giappone grazie ai recenti accordi commerciali e la Francia.

L'export a volume è andato bene in generale, soprattutto nei paesi più occidentalizzati. A valore i prezzi del 2021, definiti sulla fine del 2020, sono stati tutti figli della paura del Covid-19, tutti i più grossi listini e contratti sono stati fatti su questo presupposto.

Giuseppe Bursi – Presidente di Cantine Settesoli

I risultati del nostro export sono positivi, +6% sul 2020. I mercati in cui abbiamo registrato le maggiori crescite sono Olanda, Germania, Svizzera ed Australia.

Mercato Italia

La pandemia ha spinto la tendenza ad acquistare prodotti locali, un ottimo frangente per i produttori ben posizionati sul mercato domestico. Che risultati avete conseguito sul mercato italiano?

Paolo Lasagni – Direttore generale di Bosco Viticoltori

Noi sul mercato italiano non siamo molto presenti, a parte l'Horeca e qualche supermercato. Il mercato interno per noi è rimasto "flat" per i primi 3 mesi, da aprile a giugno abbiamo notato segnali di ripresa ma da fine giugno in poi il mercato domestico è ripartito forte.

Giuseppe Bursi – Presidente di Cantine Settesoli

Il mercato domestico ci ha regalato soddisfazioni, abbiamo realizzato una crescita del +9% rispetto all'anno passato.

E-commerce

Secondo Nomisma Wine Monitor le vendite e-commerce di vino, dopo un +141% nel 2020, hanno registrato per il primo semestre 2021 una crescita a valore del 351% e del 310% a volume. Vi ritrovate in questa crescita a tre cifre?

Paolo Lasagni – Direttore generale di Bosco Viticoltori

Premetto che per noi l'e-commerce è una super-nicchia e non abbiamo una piattaforma di proprietà. Sentendo i nostri clienti che hanno un e-commerce (i supermercati) mi confermano che hanno avuto un incremento. Anche se i nostri 20 supermercati clienti sono tutti in crescita sull'e-commerce, i numeri sono sempre piuttosto risibili. Sono convinto che se si escludono le vendite online dei siti dei supermercati clienti, i numeri e-commerce delle cantine sono veramente ridotti.

Giuseppe Bursi – Presidente di Cantine Settesoli

No, non ci ritroviamo in questi numeri, il canale e-commerce al momento non è una nostra priorità ed ha visto una contrazione del -45% sul 2020. Il fatturato si aggira intorno ai 50.000 euro, una cifra trascurabile per le nostre

dimensioni aziendali.

Horeca

Ripartenza Horeca: la ripresa è reale o siamo ancora ai nastri di partenza?

Paolo Lasagni – Direttore generale di Bosco Viticoltori

L'Horeca per noi è Vigna Dogarina: nei primi 3 mesi del 2021 c'è stata calma piatta, c'è stata una forte ripresa all'inizio di giugno e adesso è in grandissima ripresa. Dalla seconda metà del 2021, siamo tornati ai volumi pre-Covid.

Giuseppe Bursi – Presidente di Cantine Settesoli

La ripresa è reale, il canale on-trade grazie ai risultati molto positivi del nostro brand Mandrarossa ha visto un aumento del +17% sul 2020.

Off-trade

Secondo i dati NielsenIQ, le vendite di vino nel canale off-trade per il terzo trimestre 2021 mostrano una crescita a valore del 6,1%. Che risultati avete raccolto nei canali GDO e retail?

Paolo Lasagni – Direttore generale di Bosco Viticoltori

A livello aziendale anno su anno siamo ad una crescita a doppia cifra, non ci possiamo lamentare. Bisogna vedere cosa succederà il prossimo anno con l'inflazione.

Giuseppe Bursi – Presidente di Cantine Settesoli

È stato un anno in ripresa per i nostri vini nel canale GDO, lo testimonia la crescita del +6% rispetto al 2020.

Spumanti

Secondo i dati ISTAT, l'export di spumanti sta performando meglio delle altre categorie: nei primi 8 mesi 2021 ha raggiunto +28% sul 2020 e +17% sul 2019 (l'export generale si attesta su un +16% sul 2020 ed un +12% sul 2019). Che risultati avete registrato per quanto riguarda gli spumanti?

Paolo Lasagni – Direttore generale di Bosco Viticoltori

Nel 2021 i dati del Prosecco sono spaventosi. L'ultimo bollettino di novembre parla di un +35%, cioè 70 milioni di bottiglie confezionate. La crescita annua è del 25% ed è un prodotto da attenzionare, dato che c'è più domanda che offerta e non si capisce se ci sarà prodotto sufficiente per arrivare tranquillamente a congiuntura.

Giuseppe Bursi – Presidente di Cantine Settesoli

Non siamo presenti su questa categoria, abbiamo il nostro Mandrarossa Brut ottenuto con metodo Charmat da uve di Chenin Blanc, ma stiamo parlando di circa 10.000 bottiglie l'anno.

Bilancio generale 2021

Se dovesse tracciare una linea e fare un bilancio di fine anno, che analisi farebbe di questo 2021?

Paolo Lasagni – Direttore generale di Bosco Viticoltori

Ad inizio 2021 le premesse erano pessime, si partiva con la pandemia e non si sapeva ancora cosa sarebbe successo con i vaccini. La ripresa è stata eccezionale, anche se la fine dell'anno ha lasciato più incognite che certezze. Penso che l'inflazione e gli aumenti su diverse materie prime e combustibili si ripercuoteranno sugli scaffali a partire da fine gennaio 2022.

Se tiro una riga al 31/12 posso definire il 2021 un anno eccezionale ma se guardo più in là in vista del 2022 ho molte incertezze, a causa degli aumenti che investiranno carburanti, trasporti, materie prime, etc....

Giuseppe Bursi – Presidente di Cantine Settesoli

Il 2021 è stato certamente un anno difficile, dato il perpetuarsi della complessa situazione dei mercati dovuta al Covid-19, ma grazie alle strategie adottate sia sul lato commerciale che marketing, siamo riusciti nonostante tutto a crescere, potenziando la presenza su alcuni mercati focus.

Abbiamo poi continuato il nostro percorso verso la sostenibilità, attivando anche un protocollo interno

denominato “Alta qualità bio” per produrre sempre meglio, puntando alla salute del consumatore.