Semi-lockdown e nuovo Dpcm: parlano le aziende del vino

scritto da Emanuele Fiorio | 28 Ottobre 2020

L'attualità disegna un quadro a tinte fosche, con un nuovo record di contagi (21.273 i casi e 121 le vittime di domenica scorsa 25 ottobre). Il nuovo **Dpcm in vigore fino al 24 novembre** conferma l'orario di **chiusura alle 18 di ristoranti e bar, anche nei festivi** e l'Ordine dei medici parla di ultimo tentativo prima di un inevitabile lockdown totale.

Secondo il segretario generale di Unione italiana vini (Uiv), Paolo Castelletti: "Complice anche il nuovo lockdown serale, nel 2020 il vino italiano di qualità perderà il 30% delle proprie vendite nell'horeca nazionale. Il mancato introito peserà quest'anno nelle casse delle aziende per un controvalore di 1,2 miliardi di euro".

Per Riccardo Cotarella, presidente di Assoenologi: "il nuovo

Dpcm rischia seriamente di mettere la parola fine a tante attività commerciali dislocate sul territorio nazionale, con riflessi drammatici per l'economia italiana".

Le aziende vitivinicole si stanno preparando a gestire questa ulteriore fase pesante, difficile e complessa. Per questo **abbiamo voluto ascoltare dalle voci dei produttori in prima linea quali sono le sensazioni, le opinioni, le strategie e le aspettative rispetto agli ultimi sviluppi conseguenti alla seconda ondata di Covid-19.**

Fabio Bucchini – Titolare di Cantina Cignano
"Questa situazione rappresenta la prova del nove per tutti coloro che non si sono resi conto che è fondamentale diversificare, non si può pretendere di avere un segmento solo di clientela.
L'online è sempre più importante, bisogna utilizzare i canali e-commerce sia come azienda sia legandosi a piattaforme più grandi.
Noi abbiamo diverse fasce di clientela, siamo un'azienda storica ma abbiamo avuto la capacità di diversificare parecchio. Abbiamo subito una leggera flessione a marzo, non cresciamo ma restiamo stabili.
Spero che la ricerca scientifica abbia la capacità di accelerare, altrimenti alcuni settori ci lasceranno le penne.
È inquietante che i programmi governativi coprano archi temporali così ridotti (1 o 2 mesi), questa è una situazione che denota una gestione approssimativa, c'è necessità di maggiori certezze.
Ci vuole ottimismo ed io confido nella ricerca e nella scienza, ma trovo ci sia troppa libertà di parola su temi scientifici e medici importanti, devono parlare in pochi e competenti.
Bisogna fare delle analisi previsionali molto accurate, bisogna evitare di imbottigliare vino che non trova sbocchi sul mercato, questo porta a svendere i prodotti a prezzi irrisori ed è un processo controproducente per tutti".

Felice di Biase – Sales Manager di Cantina Frentana

“Noi abbiamo avuto qualche mese di tempo per organizzarci, sapevamo che sarebbe arrivata questa seconda ondata. Resta il fatto che si tratta di due situazioni differenti. Nella prima ondata avevamo già una macchina in corsa per cui rallentarla è stato possibile. Ora ci troviamo a dover frenare una macchina che era già lenta e stava riprendendo faticosamente la corsa.

La preoccupazione è alta, se si mette in ginocchio il settore Horeca si mette in ginocchio tutta la filiera.

Noi ci siamo tutelati utilizzando il fondo svalutazione crediti, abbiamo accantonato una cifra abbastanza importante che ci dà la possibilità di ammortizzare il colpo.

Per quanto riguarda le strategie che abbiamo messo in campo, abbiamo dovuto rivedere la produzione ed i nostri canali di distribuzione. Prima della pandemia il 65% del nostro fatturato derivava dal settore Horeca estero, se prima funzionava la bottiglia di un certo valore per il mercato estero ora abbiamo raddoppiato in 6 mesi la produzione di bag-in-box sul mercato italiano ed abbiamo puntato sulla GDO italiana e estera.

Se prima il valore dello shop online rappresentava lo 0,05%, ora siamo passati al 3%. Inoltre è stata fondamentale attivarsi con la comunicazione, anche a livello europeo.

Chi si è organizzato in questi mesi avrà la possibilità comunque di farcela, in momenti di crisi così forti i canali che tengono sono online e GDO.

Per quanto riguarda gli incentivi del Governo, pensare che l’intervento governativo possa risolvere in parte i problemi vuol dire essere poco pragmatici. Lo snellimento delle pratiche amministrative che appesantiscono il nostro lavoro, sarebbe già un piccolo aiuto per il nostro settore e non solo.

Sono sempre stato molto scettico sugli interventi a pioggia, soprattutto quando sono rivolti a tutti, io sarei favorevole ad interventi mirati.

Abbiamo degli obiettivi di medio termine e tutto ciò che avevamo previsto per il 2020 l’abbiamo trasferito sul 2023.

Il nostro forte atteggiamento di resilienza ci permette di trovare dei punti di opportunità ed evitare assolutamente di viaggiare a vista”.