

Istantanea sui consumi al wine2wine di Veronafiere. La pandemia affossa bar e ristoranti

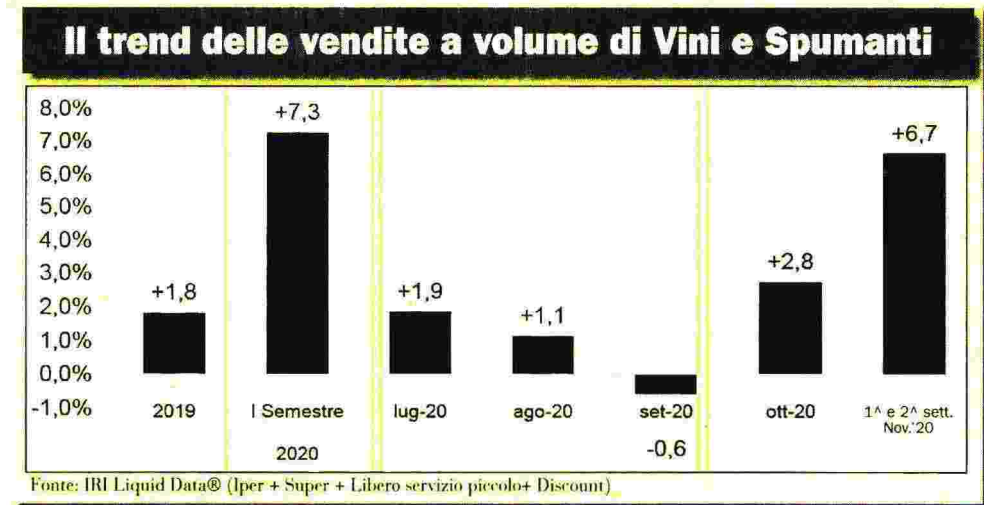
# Vino, gdo baluardo anti-Covid

## Balzo di vendite al supermarket. Scaffali con 800 referenze

DI EMANUELE SCARCI

**L**a pandemia affossa il vino in ristoranti e bar ma spinge le vendite nella grande distribuzione, con una maggiore richiesta di bottiglie da 7-10 euro. Nei primi dieci mesi del 2020 le vendite in gdo sono aumentate del 6,9% a valore e del 5,3% a volume rispetto all'anno precedente. Il balzo delle vendite nei supermercati incoraggia le candidature di nuovi produttori sugli scaffali, dove si arriva già oggi a offrire fino a 800 referenze.

I dati sono emersi dal meeting di **Veronafiere** nell'ambito di **wine2wine Exhibition**, dal titolo «Vino e grande distribuzione di fronte al cambiamento». La crescita, sospinta dalle vendite eccezionali nel primo lockdown e dalle chiusure di bar e ristoranti, si è tradotta, secondo la società di ricerche di mercato **Iri**, in una buona performance degli spumanti, dei vini Doc e un miglioramento dei vini da tavola. I vini di categoria medio-alta, nella fascia di prezzo tra 7 e 10 euro, sono rimbalzati del +13,6% e del +8,7% nella fascia di prezzo tra 5 e 7 euro. Gli spumanti hanno segnato un +10,4% nonostante il crollo nel mese di aprile; il vino da tavolo ha registrato un +4,2% a volume e il vino con il marchio del distributore +8,7% a valore e +10,8%



nello spumante. I vini biologici, una categoria di nicchia nella gdo, mantengono la stessa crescita del 2019: +12,5% a volume. Da sottolineare che le vendite del vino si sono realizzate in un contesto di aumento dei prezzi (+1,4%) e di calo delle promozioni (-3%). Dopo la stasi del periodo estivo, le vendite hanno ripreso a correre in coincidenza della seconda ondata del virus: +2,8% in ottobre e +6,7% nelle prime due settimane di novembre. Dal fronte dei retailer, **Alessandra Corsi**, direttore marketing di **Conad**, ha detto che «in Conad crescono a doppia cifra vini Doc, Docg e Igp mentre il vino da tavola ha arrestato la cadu-

ta. Nel campo degli spumanti è interessante la crescita dei prodotti del territorio. Infine stiamo lavorando per creare enoteche di concezione innovativa che integreranno fisico e digitale». **Fabio Sordi**, direttore commerciale di **Selex**, ha auspicato che «gli scaffali si facciano più ampi e non più profondi, altrimenti si finisce come i discount che non distinguono più niente. Quest'anno i vini a nostro marchio cresceranno a doppia cifra con un balzo delle bottiglie oltre i 6 euro. Buona la performance dell'online, dove offriamo 2.492 referenze». «La Gdo è ritenuta dal mondo del vino di serie B rispetto all'Horeca», ha osser-

vato **Enrico Gobino**, rappresentante di **Unione italiana vini**, «ma questo pregiudizio va superato, anche se a volte i retailer non rispettano il posizionamento dei vini. I produttori invece sono stati presi dall'emotività quando negoziavano con il trade e **Cantina Italia** del Mipaaf segnalava, a torto, stock che intasavano le cantine». Cosa rimarrà di questo trend nel dopo covid? «Il 2021 non potrà replicare gli stessi picchi di vendita del 2020», ha concluso **Virgilio Romano**, di **Iri**, «ma rimarranno tanti consumatori fidelizzati allo shopping online e alla spesa nei negozi di quartiere».

© Riproduzione riservata

