

direttore: Mattia Losi

>> SPECIALE VINITALY / NUOVE STRADE PER IL COMMERCIO

## IL RITORNO DELLO SFUSO CON LA VARIANTE DELLA SPINA

di Guido Montaldo

**Tempi di crisi, tempi di "liquidazioni". Grazie alla diffusione di nuove tecnologie sotto vuoto la soluzione della miscita fai da te coinvolge tutta la filiera, dalla vendita diretta, alle enoteche, fino alla gdo**

In una situazione del mercato del vino altalenante, una delle poche certezze è la crescita costante della vendita di vino sfuso, che si ritaglia una fetta sempre più importante, coprendo il 20% del totale (niente comunque confronto al trend degli anni 70 e 80).

La conferma del successo dello sfuso in un prossimo futuro, arriva anche dal mondo del vivaismo vitivinicolo. Nell'ultimo speciale dedicato al vivaismo di Vigne Vini, è emersa una notevole ripresa di richiesta di barbatelle di uve rosse (Montepulciano), che sappiamo peraltro aver risentito fortemente della crisi, grazie al cambiamento delle tendenze dei consumi a favore dei vini bianchi, impiegate per la produzione di vino

>> L'insegna di DVino, in piazza V.Veneto ad Erba (Co), locale specializzato in vino alla spina. Nelle altre foto: spillatori di vino alla spina e botti decorative per vendite alla miscita.



sfuso nelle numerose realtà cooperative del Centro-Sud.

Il tema "sfuso" comunque è ancora tabù per la maggior parte dei produttori italiani, che lo vendono, ma preferiscono non parlarne; mentre l'imbottigliamento rimane l'obiettivo più desiderato, ma sempre più spesso non raggiunto per le difficoltà del mercato, soprattutto Horeca.



L'obiettivo di questa indagine, non riguarda comunque il vino che viaggia in cisterne, che andava o va per supportare tagli indiscriminati all'estero o in Italia, grazie a leggi dissenate che permettono ancora l'imbottigliamento fuori zona.

Vogliamo parlare del fenomeno della miscita di vino sfuso in bottiglierie, enoteche e supermercati, che sta avendo una notevole diffusione.

Fino al 1980 in Italia era forte l'abitudine di acquistare il vino quotidiano in damigiana nella cantina di fiducia per poi imbottigliarselo, era la tradizione dei nostri padri, che con le nuo-



ve generazioni si è andata riducendo.

Oggi ritorna un certo tipo di interesse, anche per l'apertura verso questa tipologia di vino delle enoteche, fino ad oggi

piuttosto restie, dei ristoranti e pizzerie e di veri e propri negozi specializzati. La vera novità è la presenza di erogatori di vino sfuso nella Grande distribuzione organizzata e in rete con la

vendita "e-commerce".

### Proposte di qualità

"Lo sfuso è "in gran spolvero" se la proposta è di qualità!" – scrive **Maurizio Rocchelli**, dello Studio Rocchelli, sul suo blog -

e a crederci sono sia produttori blasonati, che retailer eco-chic: pensiamo ad esempio a Principe Pallavicini e Eataly.

A Roma ad Eataly si propone infatti in vendita, sfuso, rosso Lazio igt della cantina Principe



Pallavicini. **Barbara Pansa** responsabile dell'Enoteca di Eataly di Roma, spiega che l'interesse verso il vino sfuso coinvolge i clienti di età superiore a 40 anni e si concentra sugli uomini di circa 60 anni interessati a trovare un buon bicchiere di vino per tutti i giorni evitando costi inutili o accessori. Lo sfuso

rappresenta un' importante componente delle vendite dell' enoteca, con oltre 20.000 bottiglie riempite da fine giugno a fine novembre. D'altronde il vino sfuso con la possibilità di miscita in bottiglione da due litri o dame da 5, è un cavallo vincente anche ad Eataly di Farinetti in Piemonte.