



cosa succede al vino **nella gdo**

Prosegue la rubrica dedicata a indagare dinamiche e nuove tendenze del vino nella Grande distribuzione. Protagonista di questa puntata l'evoluzione dell'offerta in atto nella catena Todis



Nella catena controllata da Conad si assisterà a breve all'incremento progressivo di proposte premium con etichette esclusive e restyling ad hoc

Il vino secondo Todis: oltre le logiche da discount

di OMAR BISON

Il vino secondo Todis. Un'offerta da incrementare, affinare, rivolgendosi a cantine più o meno grandi e blasonate dei territori dove insistono i punti vendita. Un processo in atto che intende qualificare gli scaffali sviluppando, con un format originale e alternativo, una politica commerciale che ad oggi ha nel prezzo e nella promozione periodica l'unico, o quasi, aspetto qualificante e distintivo, tipico di un canale nato in una logica discount. Assisteremo presto negli scaffali del vino Todis all'incremento progressivo di proposte premium con etichette esclusive e restyling ad hoc. Ma al momento parliamo di assortimenti fatti per oltre il 90% da vini nazionali uguali per tutti i punti vendita, acquistati da una centrale unica, con alcune varianti a spot in determinati periodi dell'anno come le festività natalizie e pasquali che prevedono l'aggiunta di una dozzina di etichette e confezioni. L'assortimento, complessivamente, contempla la possibilità che ci possano essere esigenze specifiche locali di determinati store volte ad arricchire lo scaffale. "Ma si tratta di casi sporadici - puntualizzano **Francesco Iuculano**, responsabile commerciale, e **Gianni Zanibellato**, buyer e corsista Onav che segue nello specifico la categoria - non contemplabili come attuazione di un sistema diffuso e decentrato di acquisto della proposta". Todis è un'insegna di supermercati a marca privata, tutta italiana e di proprietà della società Iges Srl controllata dalla Pac2000a Conad Soc. Coop. L'azienda sviluppa la sua rete esclusivamente attraverso la formula del franchising e conta attualmente circa 250 punti vendita e oltre un centinaio di imprenditori affiliati anche attraverso le sue consociate Ad-

dis Srl e Sodisi Srl, joint venture rispettivamente con Conad Adriatico Soc. Coop. e Conad Sicilia Soc. Coop. "Il nostro modello - evidenzia Iuculano - è un modello di affiliazione pura e di prossimità intesa non solo come location o dimensioni di punti vendita, ma anche e soprattutto come prossimità legata ad un concetto diffuso in relazione ai servizi e all'offerta che proponiamo. Oggi molti validi imprenditori ci affiancano sui territori di nostra competenza (Centro-Sud Italia) per sviluppare insieme l'insegna Todis". Le regioni di competenza Todis sono le medesime di Pac2000a Conad, capogruppo. Nello specifico Lazio, Umbria, Campania, e Calabria. Parallelamente sono stati sviluppati accordi con altre cooperative del mondo Conad per estendere l'insegna anche fuori dai territori di stretta competenza di Pac2000a che avevano il desiderio e la convinzione di investire sul canale. Parliamo di Addis nata con Conad Adriatico che opera nelle regioni Marche, Abruzzo, Puglia, Molise e Basilicata. "In Sicilia - precisa Iuculano - abbiamo invece Sodisi nata appunto con Conad Sicilia che opera in quel territorio e che è oggi in una fase di integrazione e incorporazione con Pac2000A così che di fatto è oggi una propaggine della stessa Iges sul territorio Siciliano". Pac2000a è una delle sette cooperative associate a Conad, la più grande organizzazione di commercianti indipendenti presente in Italia. Fondata nel 1972, con una rete di vendita che oggi si estende su gran parte del Centro e Sud Italia - dall'Umbria fino alla Calabria, passando per il Lazio e la Campania - conta 881 soci. Un gruppo, come diramato all'assemblea dei soci di giugno 2019 che ha chiuso il 2018 con un fatturato di 3.032 milio-



Francesco Iuculano e Gianni Zanibellato



ni di euro, in crescita del 2,36% rispetto all'anno precedente, e un utile portato a patrimonio di 42 milioni di euro. Cresce la quota di mercato e gli addetti totali, oltre 16 mila le risorse umane

Etichette in esclusiva

Tornando al vino, come detto, tutta l'offerta transita per i magazzini centralizzati del gruppo. "I fornitori vengono selezionati sulla base delle loro capacità produttive - puntualizza Iuculano - e ci stiamo rivolgendo sempre più a produttori vitivinicoli che prenderanno progressivamente il posto di alcuni imbottigliatori nei nostri assortimenti soprattutto sui prodotti Igt, Doc e Dogc. Non abbiamo una linea private label ma abbiamo solo etichette in esclusiva, salvo rarissimi casi. Presidiamo il concetto di 'esclusività / private label' con etichette studiate e riservate a noi. E questo perché vogliamo selezionare, già lo stiamo facendo, delle cantine del territorio italiano capaci di valorizzare le eccellenze come i vini da vitigni autoctoni e le loro aree produttive. Attualmente la nostra proposta - precisa - ha registrato un incremento di volumi a rete omogenea del 6,96% nel 2019 rispetto al 2018 e un incremento a gennaio 2020 rispetto a gennaio 2019 di 1,15% sempre su rete omogenea a volumi.

Abbiamo complessivamente registrato su rete omogenea un + 2,86% complessivo sul fatturato dell'anno precedente rispetto a un mercato discount che è cresciuto di 0,70%. Alla settima settimana del 2020 registriamo, sempre a parità, una crescita complessiva su tutto il fatturato del 1,98% rispetto a un mercato che registra nel canale discount +1,19% e i vini a volumi registrano un +1,15% gennaio 2020 vs gennaio 2019".

All'interno delle vinerie operano con una logica di fasce prezzo e tipologia di prodotto (visual books vinerie) per le bottiglie e poi grandi formati e brick, suddivisi in bianco e rosso. Spumanti e liquori godono di una comunicazione che esula dalle fasce prezzo.

Parliamo di una fascia di vini fino a 2,99, una seconda da 2,99 a 4,99 e vini oltre i 5,00 euro. "Il nostro assortimento è composto ad oggi da circa 192 referenze medie, comprese alcuni articoli a spot 'in e out' legati ad attività promozionali che comunque rappresentano una piccola parte del fatturato, diciamo un 10% 15%, in relazione alla stagionalità o al tipo di attività. Come si evince dallo spaccato (vedi tabella) siamo comunque concentrati su di un'offerta dove i vini Doc e Igt rappresentano il cuore della nostra proposta sia in termini numerici che di fatturato complessivo, coinvolgendo anche i fornitori che contribuiscono alle scontistiche".

Per il 2020 prevedono di dedicare una parte dello scaffale all'interno delle vinerie ad una proposta di vini premium per tipologia e vitigno per andare a presidiare anche i consumi con un elevato rapporto qualità - prezzo e con vini pregiati ed etichette in esclusiva dove possibile. "Il tutto - precisa Iuculano - sarà caratterizzato da scomparti dedicati e per le

vinerie più grandi da un'ambientazione studiata, calda nei colori e nelle tonalità, con materiali particolari al fine di elevare la percezione di quanto proposto e giustificare la presenza di questa offerta premium della cantina. Sostanzialmente stiamo selezionando dei vini che andranno tendenzialmente ad aumentare la battuta media a cui solitamente ci rivolgiamo e che andranno a qualificare l'offerta. Il tutto per dare ai nostri consumatori la possibilità di trovare gratificazione. Su questo la nostra politica commerciale verso un canale diverso dal classico discount mira a valorizzare le eccellenze della produzione vitivinicola italiana".

Non ci sono attività particolari di supporto o assistenza alla vendita in store diverse e ulteriori rispetto alle attività di taglio prezzo o di presentazione delle etichette in esclusiva. "Tuttavia nei 26 volantini annui prodotti e distribuiti nei punti vendita e on line è sempre presente un box dedicato alla cantina con 5/6 prodotti che vanno a coprire diverse fasce di prezzo e necessità di consumo. Complessivamente, il nostro canale da tempo si sta evolvendo in un format alternativo sia al discount puro che al supermercato tradizionale. Questo processo oggi è molto evidente negli assortimenti dei punti vendita soprattutto sul mondo dei freschi e si sta sostanziando sempre di più anche sul comparto del vino".

Un percorso guidato dal buyer, Giovanni Zanibellato (diventato assaggiatore Onav), che vede un impegno diretto del gruppo Todis anche sulla formazione del personale "a testimoniare l'importanza che per noi riveste la categoria dei vini - conclude Iuculano - e la volontà di essere sempre pronti a dare risposte concrete e coerenti ai nostri consumatori e affiliati".

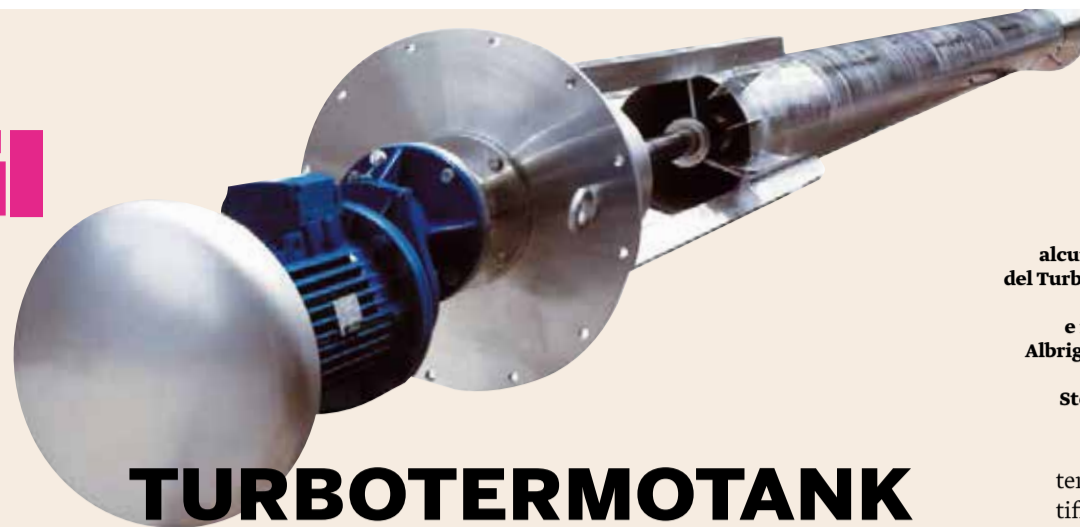
TABELLA - TIPOLOGIA DI OFFERTA

Etichette di riga	n. referenze 2020
Vino comune italiano	19
Vino Doc./Docg italiano	77
Vino estero	6
Vino Igp (Igt) italiano	84
Vino Liquor./Passito/Arom. estero	3
Vino Liquor./Passito/Arom. italiano	3
Totale complessivo	192



**FERMENTAZIONE
CRIOMACERAZIONE**

Tanto semplice nella sua concezione quanto efficace e versatile, Turbotermotank, sviluppato da Albrigi Tecnologie, rimonta, condiziona, ossigena e miscela enormi masse di vini e mosti. Grazie alle sue caratteristiche costruttive riduce al minimo la produzione di feccia nei rimontaggi



TURBOTERMOTANK SISTEMA DI RIMONTAGGIO A PROVA DI GRANDI VOLUMI



Nei fermentatori di grandi dimensioni l'operazione di rimontaggio rappresenta una vera sfida: il cappello di vinacce può arrivare a spessori di 3 o 4 metri! È come un "muro di cemento armato", per utilizzare la metafora quanto mai azzeccata a cui **Stefano Albrigi**, titolare di Albrigi Tecnologie, ricorre nel cercare di rendere l'idea. Per risolvere la problematica, l'azienda veronese, specializzata in impianti per il settore enologico e alimentare, ha ideato e sviluppato l'innovativo sistema di rimontaggio Turbotermotank, coperto da più brevetti.

Si tratta di una turbina ad asse verticale che non solo rimonta, ma anche condiziona, ossigena e miscela vini e mosti. Posizionata centralmente all'interno del fermentatore, aspira il liquido dalla parte bassa e, senza danneggiarlo, lo convoglia sopra il cappello di vinacce. Mentre compie questa operazione, svolge altre due funzioni: raffredda o riscalda (a seconda delle necessità) il mosto e soprattutto sfiata l'anidride carbonica che via via si sviluppa durante la fermentazione, evitando problemi di sovrappressione nel fermentatore.

"È un sistema rivoluzionario nella sua semplicità - afferma Stefano Albrigi -. Sfrutta il principio dei vasi comunicanti. Il mosto sale verso l'alto all'in-



Catalogo
TURBOTANK



Video
TURBOTERMOTANK



Nella pagina alcune immagini del Turbotermotank, progettato e realizzato da Albrigi Tecnologie. Qui a destra, Stefano Albrigi

terno della turbina e azionando la turbina si stratifica sopra il cappello di vinacce, irrorandolo. In questo modo si favorisce l'estrazione". Ogni 8÷10 ore la turbina riparte e si ripete il processo. Durante la risalita il mosto può essere raffreddato poiché la turbina è circondata da una intercapedine dentro la quale circola una soluzione refrigerante proveniente da un impianto frigorifero. Con il mosto raffreddato si riesce a condizionare il cappello durante la fase di rimontaggio. Controllando la temperatura si ottengono ottimi risultati, sia a livello qualitativo che in termini di risparmio di tempo, nelle macerazioni o criomacerazioni di uve bianche o rosse. "Questo sistema è molto efficace - continua Albrigi - perché viene applicato al centro del serbatoio, sicuramente il punto più caldo dell'intera massa, difficilmente raggiungibile dai tradizionali sistemi di raffreddamento esterni". Analogamente, Turbotermotank può effettuare un riscaldamento del mosto, cosa che trova particolare utilità nella lavorazione di uve appassite, pigiate durante il periodo invernale.

Caratteristiche tecniche

La soluzione sviluppata da Albrigi Tecnologie è pensata per grandi serbatoi, fermentatori in acciaio inox o vasconi in cemento per trattare pigiate, mosti o vini, ed è in grado di gestire masse che vanno da 100 mila a 500 mila litri. È composta da: uno scambiatore di calore esterno, giranti a pale azionate da un motoriduttore, una valvola motorizzata e 4 sonde di temperatura per il controllo a distanza della temperatura del prodotto e del liquido refrigerante in entrata e in uscita. È possibile applicare una oppure più unità equamente distribuite per ogni serbatoio, dipende dalla capacità, ad una altezza di 1-2 metri dal fondo e 0,5-1 metro dal cielo. Grazie alla sua concezione costruttiva riesce a operare i rimontaggi con bassissima produzione di feccia, un sottoprodotto che, notoriamente, rallenta i processi di illimpidimento statico e adsorbe notevoli quantità di antociani. Nello specifico, le eliche preposte all'aspirazione sono programmate con un numero di giri molto basso e disegnate in modo tale da non esercitare alcun attrito sulle pareti della turbina.

Un'altra prerogativa di Turbotermotank è la presenza di una stazione di ossigenazione che permette di operare macro-ossigenazioni in fermentazione durante la fase attiva della turbina (al fine di garantire vitalità e rinnovo alle cellule dei lieviti) e micro-ossigenazioni a fine fermentazione. "È un'apparecchiatura molto versatile, che trova applicazione anche come miscelatore per disciogliere i prodotti chimici, rendere le masse di vino omogenee prima dell'imbottigliamento e consentire prelievi di campioni di vino rappresentativi", aggiunge Stefano Albrigi, sottolineando infine che le caratteristiche tecniche di costruzione ne facilitano l'installazione e semplificano le operazioni pulizia e manutenzione. C. R.



I MANUALI DELLA VIGNA E DEL VINO



Elementi di degustazione del vino Manuale professionale

Oltre ai fondamentali organolettici della degustazione del vino, questo libro tratta della sua valutazione critica nel tentativo di distinguere la percezione (reazione umana alla sensazione) dalla sensazione stessa, alla ricerca di una tangibile realtà: è quindi necessaria formazione. Sebbene l'essenza di questo testo sia scientifica, esso è destinato ai produttori di vino, ai degustatori professionali, ai formatori della degustazione (anche per l'organizzazione di sedute di assaggio), nonché all'enoappassionato e all'enogastronomo in cerca di risposte precise alle proprie percezioni e valutazioni.

- Autore: Ronald S. Jackson
- Traduzione: Anne Meglioli
- 448 pagine
- euro 59,00*

*+ spese spedizione euro 7,00



Distribuzione **UNIONE ITALIANA VINI** -
Via S. Vittore al Teatro 3, 20123 Milano - www.uiv.it

Info e ordini: tel. 02 72222848
abbonamenti@corrierevinicolo.com