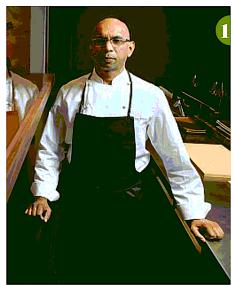


GazzaGolosa









Idee per il futuro 1. Wicky Priyan ha un menu con i suoi famosi sushi ma anche piatti caldi; 2. Il pranzo di Pasqua degli Alajmo; 3. Il delivery di Aji ... 4. e quello di Da Vittorio

A casa come al ristorante Il delivery diventa d'autore

Da Alajmo a Wicky: c'è un boom di proposte per cene e kit A Brescia «Quarantena Food», a Bergamo il menu Da Vittorio

di Maurizio Bertera

I NUMERI

0

Il food delivery nel 2019 è stato il primo comparto del mercato online con un fatturato di 566 milioni di

Il food delivery è presente nel 93% delle città italiane che contano oltre 50,000 abitanti Un salto rispetto al 74%

l delivery ci salverà? O il delivery li salve rà? Il li sta per risto ranti d'autore, stellati e non, catapultati per necessità in un mondo sconosciuto e in parte snobbato sino ai primi di marzo. Più che i numeri è un aspetto pratico che colpi-sce: basta collegarsi ai siti dei più noti ristoranti italiani per scoprire che sono tantissimi quelli che offrono kit o cene complete da consegnare a casa.

Gli esperimenti

L'elenco dei grandi cuochi è lungo: parte dal tristellato Massimiliano Alajmo e si chiude con Wicky Pryan, maestro di world cuisine. Per molti è stata una vera scoperta. Un veterano come Alberto Riboldi, chef-patron del raffinato Castello Malvezzi a Brescia – nell'occhio del disa-stro – ha preparato 115 pranzi di Pasqua. «Mai pensato a una tale richiesta. Ora ho creato un me-nu "Quarantena Food" con ordine minimo di 50 euro. E fun-ziona alla grande» dice. Diverso il caso della famiglia Cerea, primo tristellato a lanciare (era il 10 marzo, tre giorni dopo il primo lockdown) tre menu griffati Da Vittorio da consegnare a casa da 90, 100 e 120 euro. «In questa situazione entrano in gioco il non fermare del tutto una macchina da 100 dipendenti e il venire incontro a clienti che te lo chiedo no non come sfizio ma per sentirsi meglio nella zona più segnata d'Italia – spiega Francesco Cerea, il manager del gruppo – visto il risultato, mi sento di dire che sino a fine 2020 proseguire-mo con un canale dedicato. Poi si vedrà». I Cerea sono talmente bravi e organizzati che possono infrangere un altro tabù per il delivery: un conto lavorare a Mi-lano e Roma, un altro in provin-cia come fanno loro a Brusaporto. Spiega Niki De Mosca Sergeev dell'Arcade a Porto San Gior-gio (Fermo): «Avrà un boom, ma solo nelle grandi città dove ci sono già le piattaforme organiz-zate. Farlo a livello altissimo comporta molti costi e nelle cittadine non incontra pubblico: nel nostro bistrot abbiamo provato, ma in 10 giorni ho ricevuto solo 4 telefonate». Il lockdown peraltro sta influendo pesantemente sulle piattaforme del-l'Assodelivery (Glovo, Delive-roo, Just Eat, Uber Eats e Social Food): un mare di pause pranzo sfumate, ordinanze contrastanti e repressive - basta pensare a quanto successo in Campania per le pizzerie – e il boom della cucina di casa pesano più dei nuovi contratti con i ristoranti. «Da marzo c'è una continua oscillazione di volumi negli ordini ma riscontriamo un deciso incremento nella richiesta di attivazione del servizio», dice Da niele Contini, Country Manager di Just Eat in Italia. Per il Centro Studi Fipe (Federazione pubblici esercizi), i neofiti rappresen-tano il 10% sul totale che si è ag-giunto a un 5% che già lo faceva ma c'è un 85% che non crede nella formula neppure in emer-

Che futuro c'è?

Al di là dei numeri – spesso mi-steriosi delle piattaforme – nella Fase 2 e ancora di più in quella del ritorno alla normalità, il delivery da un lato riprenderà i vo-lumi precedenti ma potrebbe perdere quelli acquisiti nel lockdown. Claudio Liu, l'im-prenditore che ha portato Iyo alla prima stella Michelin italiana

LA NOVITÀ

A Milano apre Via Archimede la prima «cucina fantasma»

coraggio ad aprire un locale l'11 aprile a Milano. Oppure devi avere l'intuizione che Luca Guelfi, ristoratore duro e puro, ha messo in pratica nel giro di pochi giorni. Specializzato nei posti di tendenza — ora ne gestisce cinque — sta avendo successo con Via Archimede-Gastronomia di Quartiere. «È II primo esempio di autentica ghost kitchen come ne ho viste tante a Londra o New York -spiega -. Studiata per il delivery di piatti semplici e italiani: primi fatti in casa, i classici di pesce, la costoletta,

I dolci. Il cameriere prende l'ordinazione al telefono come



Luca Guelfi Creatore di format

al tavolo, proponendo il piatto del giorno, fornendo spiegazioni. In dieci minuti si consegna a casa. E con questo sistema riusciamo a tenere prezzi competitivi I numeri? leri abbiamo fatto 135 coperti. Fa riflettere».

per la cucina etnica, è ottimista: «Ho aperto il mio Aji, vedendo quanto succede nel mondo e perché i clienti del ristorante chiedevano un delivery di qua-lità - racconta - in due anni ho raggiunto risultati sorprendenti, ma è vero che abbiamo ragio-nato su ogni aspetto: da una cucina specifica alla consegna fat-ta da noi su motorini elettrici. Per me ci sarà un grande sviluppo, per tutte le fasce con prezzi diversi: il tempo tornerà importante, si cucinerà solo per piace-

Questioni di prezzo

Al di là che Liu possa avere ra-gione (su tempi lunghi, soprattutto al Sud il peso della cucina di casa è ancora fortissimo), il tema è capire se lo sviluppo debba essere affidato a quelle che gli anglosassoni chiamano ghost kitchen (il primo italiano è Via Archimede mentre Aji mantie-ne un tavolo da 8 per gli ospiti) o se la ristorazione tradizionale possa trasformare l'esperimen-to in realtà. Su Repubblica.it, Igles Corelli – vecchio combattente della cucina italiana - è andato molto pesante. «Sono partiti tutti all'arrembaggio, per pelosa solidarietà con la cliente-la - «poverini non possono ve-nire da me vado io da loro» - che nasconde il vero motivo di fare soldi in qualche modo, e lo si capisce dai prezzi esosi. Ma biso-gna dire che l'idea pur nascendo dalla disperazione è buona e probabilmente in futuro avrà successo, a patto di calibrare bene food-cost, organizzazione del lavoro, utilizzo di attrezzatu-re adeguate, che appunto servono a ridurre i costi finali del

(1) TEMPO DI LETTURA 3'48"

INFO

LA GUIDA

Bergamo Da Vittorio davittorio.com

Bologna Vicolo Colombina

Castello Malvezzi castellomalvezzi. Lanzani

Brescia

Bottega & Bistrot gastronomial

Firenze Da Burde

Milano

Aji aji.mi.it Daniel Canzian danielcanzian.com Finger's fingersrestaurants.

> gongmilano.it Gino Sorbillo Olio a crudo sorbillo.it Via

Archimede lucaguelficompany.

Wicky's wicuisine.it

Convivio Troiani ilconviviotroiani.it Santo Palato facebook.com/ santopalatoroma

Per me giulioterrinoni.it Sforna

Rubano (PD) In.gredienti

Torino Farmacia del Cambio

Verona Degusto Cuisine ristorantedeg

Vicenza Bistrot Garibaldi garibaldivicenza.it

SORSEGGIANDO



di Luca Gardini

Cuvage 2016 Brut Rosé Bollicine d'Alta Langa

ollicine di alta qualità in Langa? Perché no... Provate il Metodo Classico Rosé di Cuvage e scoprirete un modo assolutamente originale di valorizzare le uve di Nebbiolo. In particolare vi consigliamo di degustare il millesimato 2016. Alla vista si presenta color rosa pastello luminoso, con bollicine dense e compatte. Al naso rivela profumi netti di melograno, con finale di alloro e una leggera sfumatura di menta alpina. Al palato la bollicina è spessa e croccante. Sapido e di piacevole freschezza si

Abbinatelo alla lingua di manzo

esalta nel finale con profondi tocchi

ammandorlati.

► CUVAGE, ALTA LANGA METODO CLASSICO BRUT ROSE, 2016, CUVAGE ► UVE: NEBBIOLO IN PUREZZA. PREZZO: 22 EURO



IL VOTO

93/100

RAPPORTO QUALITÀ PREZZO BUONO

SI ABBINA CON
LINGUA DI MANZO AL PESTO

DEGUSTARE ASCOLTANDO

LA TENDENZA

Le degustazioni col produttore si fanno su Zoom

 Tutti su Zoom... per una degustazione. È la nuova tendenza. In particolare vinodalproduttore.it. di Guido Groppi, organizza incontri per degustare direttamente col produttore. Prossimi appuntamenti (su Zoom alle 19): lunedì Tenuta di Tavignano; martedi | Fabbri: mercoledi Vigna Petrussa; giovedì: Canoso Link su amoreperilvino.it e sulla pagina facebook

IL DELIVERY VA AL RADDOPPIO

A marzo acquisti online +100%. E le cantine si attrezzano

DI FRANCESCA RIPA

Per gli enoappassionati gli scaffali dell'enoteca sono una comfort room, soprattutto in tempi di quarantena, ma in generale per la maggioranza dei consumatori l'acquisto di una bottiglia di vino è un ri-to ritrovato anche tra le mura domestiche. E senza timori di perdere punti nella patente perchè l'auto è ferma in garage. Tuttavia, con la spesa al supermercato concentrata in un unico viaggio in settimana per i beni di prima necessità e le difficoltà nel trovare liberi gli slot logistici sui siti della Gdo o su Amazon, è naturale ricorrere alle enoteche digitali. Dalle app nate prima della quarantena ai siti delle piccole cantine che per sopravvivere alla pandemia hanno investito sull'ecommerce, ecco alcune delle alternative possibili per uno shopping di qualità.

STAPPA LA APP

Tra i big delle enoteche online nelle quali è possibile ordinare casse di vino a domicilio c'è Tannico (14 mila etichette, 2.500 cantine, 100 mila clienti) che consegna bottiglie in giornata nella città di Milano, in 24 ore in tutta Italia e in due settimane negli Stati Uniti. Nata sette anni fa come una startup si è consolidata non solo sul mercato italiano, ma anche a livello internazionale grazie a una fortissima crescita all'estero che rappresenta il 10% dell'intero fatturato (20,3 milioni nel 2019). A conferma del posizionamento maturato nel tempo, a marzo Tannico ha registrato un aumento del 100% dei volumi, del 10% della frequenza d'acquisto e del 5% della quantità di bottiglie per ordine, seppur con una di-minuzione del 10% del prezzo medio. L'incremento negli acquisti online di vino sta pro-ducendo positive ricadute sul fronte dell'emergenza grazie anche all'iniziativa dell'enoteca online. che prevede la donazione di un euro per ogni bottiglia acquistata all'inter-no di una speciale selezione di vini fatta in collaborazione con le cantine scelte da Tanni-co. Iniziativa che in sole due settimane ha già raccolto e de-voluto 13 mila euro all'Ospedale Sacco Fatebenefratelli di

Milano.
Boom di clic anche per Vivino, l'app che è nata per scansionare i vini e riceverne informazioni e che registra un +100% sulle vendite del mese precedente. Cresce il business anche per Winelivery, l'app cofondata da Andrea Antinori nel 2016 che ha risposto al lockdown poten-



ziando il servizio a domicilio (anzi al piano): consegne in 30 minuti a Milano, Torino, Bologna, Bergamo, Firenze, Prato, Roma, Napoli, Catania, Rimini, in due giorni in tutte le altre città, nonostante il rallentamento generalizzato delle reti logistiche. Gli ordini a marzo sono stati così circa il 200% in più di quelli di febbraio con un³accelerazione dalla seconda settimana di quarantena. La crescita è stata omogenea in tutte le fasce di consumatori, con un lieve calo in quella degli universitari (giustificato anche dall'esodo di studenti fuorisede dalle grandi città) ma sono aumentati i numeri di carrelli di spesa e anche il valore del carrello medio. Sono stati potenziati gli standard di sicurezza: dalla sanificazione continua delle bag per la de-livery alla disinfezione sia pre che post consegna; i fattorini sono dotati inoltre di soluzioni alcoliche, mascherine e guanti monouso. Per non farsi mancare nulla, Winelivery ha inoltre allargato l'offerta nella sezione snack e aperitivi, dove è disponibile anche il ghiaccio per la preparazione di cocktail fai-da-te.

LE CANTINE SI APRONO AL WEB Quando tutto tornerà alla normalità, nulla sarà come prima perché ormai si saranno aperti nuovi orizzonti: chi ha iniziato a comprare via web, se si sarà trovato bene, probabilmente continuerà a farlo e anche le aziende dovranno dunque confrontarsi con nuove sfide. I siti di e-commerce del vino lo stanno già facendo e molte cantine si stanno affacciando sulla rete attraverso Xtrawine, sito nato a Forlì nel 2008 con sede anche a Hong Kong che ha registrato un incremento delle vendite sopra il 40% in Italia e vicino al 100% mese su mese (a partire da inizio anno) ad Hong Kong, dove l'emergenza era iniziata già prima.

C'è anche ci ha deciso di aprire uno shop online in proprio. Forte dell'esperienza della vendita diretta del vino con-segnato a domicilio del gruppo viticolo Mondodelvino, la cantina Poderi dal Nespoli si è evoluta con la creazione di una piattaforma multicanale, un vero portale strutturato con lo scopo di spiegare al meglio al consumatore come si compone la propria realtà aziendale, passando poi a un'area retail ricca di contenuti e nella quale è possibile acquistare direttamente dal produttore. In que-sto spazio l'utente può iniziare il proprio percorso scopren-do, attraverso il semplice test «Che vino sei?», quali sono i vini che meglio rispecchiano le sue preferenze ed esigenze di consumo. Chi acquista nello shop online ha inoltre la possibilità di attivare una degustazione con un vero enologo o un sommelier dell'azienda. Una volta ricevuti i vini acquistati sul portale, è infatti pos-

sibile - direttamente da casa propria - organizzare un mo-mento di degustazione guidata che sfrutta i mezzi digitali.

LA SFIDA 4.0 DEI PRODUTTORI

In attesa della fine del lockdown e di poter riaprire la cantina a visite e degustazioni, La Mon-tina di Monticelli Brusati, fra le aziende storiche e più conosciute della Franciacorta, ha messo on line un nuovo sito di e-commerce, un'enoteca online nella quale i clienti possono scegliere la referenza preferita, comporre confezioni, acquistare accessori per la degustazione e molto altro. E lo ha riformulato, offrendo anche un servizio di supporto ai clienti, che possono rivolgersi al personale della cantina per consigli sugli acquisti, oppure per dubbi e difficoltà tecniche riscontrate durante l'acquisto. «E' molto importante far per-cepire al cliente che dietro lo schermo c'è qualcuno di fidato a cui poter far riferimento in caso di bisogno», spiega Mi-chele Bozza, Export & Mar-keting Manager. «Il rapporto umano non va dimenticato quando si vende online, anzi». Per La Montina quindi questa la prima novità: una chat di-retta inserita sull'e-commerce, per comunicare istantaneamente con la cantina. Inoltre, vista l'emergenza in cui versa il paese, sono state azzerate le spese di spedizione per tutti gli ordini effettuati online.

Tremila bottiglie in sei ore: è stato questo l'esordio con il «botto» di Cantine Rossella nel mondo dell'ecommerce enologico. L'azienda agricola di Santa Maria della Versa (Pv), che da oltre 20 anni si affidava esclusivamente al telemarketing per la parte commercia-le, ha accelerato il processo di digitalizzazione aprendosi alle vendite online per far co-noscere e apprezzare i propri prodotti al di là del proprio tradizionale bacino di utenza. Cantine Rossella è una piccola realtà dell'Oltrepò Pavese che arriva a produrre circa 200 mila bottiglie all'anno con le tradizionali etichette della zona. La storia, unita a un prodotto di qualità, le hanno permesso di arrivare alla terza generazione senza mai dover passare dai negozi. All'iniziale vendita diretta ed esclusiva in cantina, alla fine degli anni Novanta è stata abbinata una struttura di telemarketing. Il passaggio al digitale era già nell'aria ma le strategie e l'organizzazione sono state accelerate per sfrut-tare i tempi. Perché in cantina vino. (riproduzione riservata)

Campari: no all'Olanda, sì allo Champagne

Il 15% dei soci presenti all'assemblea della Davide Campari lo scorso 27 marzo ha votato contro il trasferimento della sede legale in Olanda della società di proprietà di Luca Garavoglia e produttrice, tra gli altri, dell'Aperol. A bocciare la proposta sono stati soprattutto i rappresentanti di fondi comuni tralliani di condi comuni tralliani di condi comuni tralliani di condi controli i consideriti investitori inti italiani ed esteri, i cosiddetti investitori isti-tuzionali. L'obiettivo del «trasloco» nei Paesi Bassi, ha spiegato il cda, è quello di consentire «l'introduzione di un meccanismo di voto speciale per premiare l'azionariato con orienspectate per pierinate i azionariato con orienta tamento a lungo termine, incentivare lo svi-luppo e il coinvolgimento continuativo di una base stabile di azionisti, anche in funzione della strategia di crescita del gruppo mediante acquisizioni e integrazioni di player nel set-tore dei global spirity. Il board ha comunque escluso di trasferire in Olanda anche la sede fiscale, quindi la Davide Campari continuerà a pagare le tasse nel nostro Paese.

il mal di pancia anche a qualche cliente che, secondo quanto riferiscono fonti di settore a MF, avrebbe preferito spostare gli ordini su altre aziende in una sorta di «boicottaggio» deciso dopo aver preso atto della posizione olandese durante le trattative europee su Mes ed Eurobond.

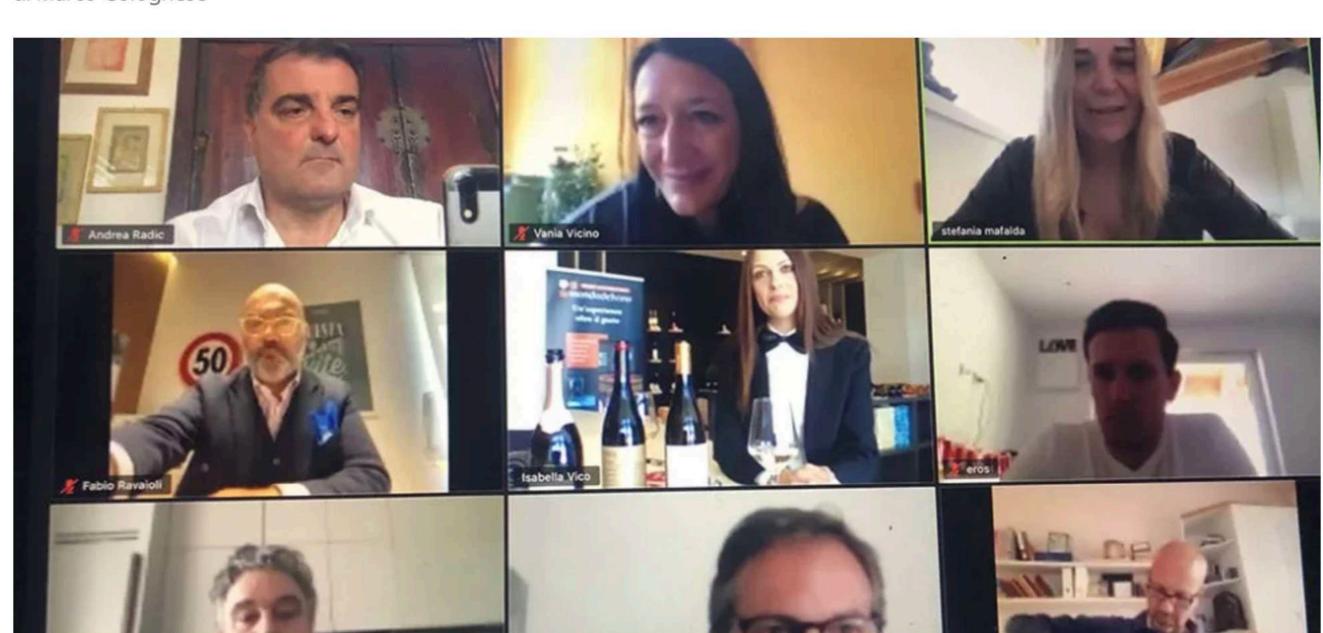
Nel frattempo, lo scorso 17 aprile Campari ha avviato una negoziazione in esclusiva con la francese Sarl Ficoma, holding che fa capo alla famiglia di Francis Tribaut, per l'acquisizione dell'80%, di Champagne Lallier e controllate, in vista di salire al 100%. L'operazione riguarda i marchi, le riserve, le proprietà immobiliari, inclusi i vigneti di proprietà e gestiti e gli impianti produttivi. Con l'acquisizione, per la prima volta una società italiana entra nel mondo delle «bollicine francesi». (riproduzione riservata)

Francesca Ripa

≡ MENU | Q CERCA la Repubblica R+ | Rep: | ABBONATI | ACCEDI ⊙

Mondodelvino e il suo innovativo retail esperienziale

di Marco Colognese



ma soltanto per certi versi. Perché bere del buon vino è uno tra i piaceri ancora concessi in questo periodo così complicato come quello che stiamo vivendo. Quale momento migliore poteva allora scegliere Mondodelvino per presentare il suo retail esperienziale? Il gruppo di cantine estende lo shop online partito con la romagnola Poderi dal Nespoli alle piemontesi Cuvage e Ricossa e alla siciliana Barone Montalto.

Reale e virtuale, di questi tempi il primo soccombe inesorabilmente al secondo,



ritrovano insieme all'esperienza di acquisto una dimensione ludica e una d'incontro, grazie a soluzioni digitali destinate ancora a evolvere con ulteriori progetti.



comprensibile ma non per questo banale e scontato. Nel corso di una conferenza stampa rigorosamente online condotta da Enrico Gobino, direttore marketing, con il racconto di Podere dal Nespoli da parte di Fabio Ravaioli abbiamo avuto quindi la possibilità di scoprire il portale che consente di testare i propri gusti attraverso un test che si chiama "Che vino sei?" per scegliere la bottiglia più adatta alle esigenze di ciascuno.

e da addetti ai lavori al quale siamo abituati, più vicino al consumatore,



una degustazione digitale con un enologo o un sommelier dell'azienda. Noi l'abbiamo sperimentato con tre vini come il Famoso Rubicone IGT 2019, autoctono romagnolo del Podere dal Nespoli, il Sangiovese Superiore Prugneto della stessa cantina e il Cuvage Brut Rosé di Cuvage.



inaugurato l'anno scorso a Priocca (CN) nel contesto delle Langhe-Roero-Monferrato, un bel percorso multimediale che consente di "viaggiare" dentro la cultura del vino.

Mobile

Cerca

Sport



Mondodelvino: inaugurato lo shop online con vendita diretta

askenews Red

Askanews 11 aprile 2020





Roma, 11 apr. (askanews) - L'attitudine al retail che nasce dall'esperienza della vendita diretta del vino consegnato a domicilio e che, nel tempo, si è evoluta con il primo shop online di una delle cantine del gruppo viticolo Mondodelvino SpA: Poderi dal Nespoli. Un percorso che oggi si completa con la presentazione dello shop online dell'intero gruppo e diventa una piattaforma multicanale che unisce gioco, esperienza di acquisto e incontro attraverso le soluzioni digitali, aprendosi a sempre nuovi progetti che si aggiungeranno nel tempo. È questo che Mondodelvino presenta oggi con una conferenza stampa 'smart'.

È un vero e proprio portale il sito che Mondodelvino ha strutturato con lo scopo di spiegare al meglio al consumatore come si compone la propria realtà aziendale, passando poi a un'area retail ricca di contenuti che permette di acquistare direttamente dal produttore. In questo spazio l'utente può iniziare il proprio percorso scoprendo, attraverso il semplice test "Che vino sei?", quali sono i vini che meglio rispecchiano le sue preferenze ed esigenze di consumo iniziando così a orientarsi all'interno della ricca offerta di prodotti che Mondodelvino propone ovvero la sua realtà composta di diverse cantine tra Piemonte (Cuvage e Ricossa), Romagna (Poderi dal Nespoli) e Sicilia (Barone Montalto). A questa esperienza virtuale l'utente può iniziare a pensare, inoltre, di affiancare l'organizzazione della propria esperienza reale presso la Wine Experience, l'innovativo spazio che l'azienda ha inaugurato un anno fa nella sua sede di Priocca (CN) e dove, nel contesto di uno dei paesaggi viticoli più belli del mondo ossia Langhe-Roero-Monferrato, è possibile visitare uno percorso multimediale oltre che didattico e conoscitivo; permette al visitatore di compiere un viaggio attraverso la cultura vitivinicola tra storia, territori, vitigni e processi produttivi. Il portale offre diverse possibilità di visita e degustazione che l'utente può decidere di acquistare da casa e di realizzare a Priocca. Infine l'esperienza di vendita diretta che porta il vino a casa, ma non solo. Mondodelvino vuole infatti arricchire l'esperienza di acquisto offerta al proprio consumatore e lo fa attraverso un servizio che al momento è messo a disposizione di tutti coloro che acquistano nello shop online, ovvero la possibilità di attivare una degustazione con un vero enologo o un sommelier dell'azienda. Una volta ricevuti i vini acquistati sul portale, è infatti possibile - direttamente da casa propria - organizzare un momento di degustazione guidata che sfrutta i mezzi digitali con la possibilità di poter scegliere la degustazione con un enologo o con un sommelier, a seconda delle proprie esigenze. Un servizio aggiuntivo di grande valore che l'azienda, da sempre attenta alle novità e alle tendenze digitali, vuole dedicare ai propri clienti allo scopo di arricchire la loro "user experience" in Mondodelvino.

Esperienza, passione, gusto e cultura. Questi i valori caratterizzanti del gruppo Mondodelvino SpA, realtà dinamica e all'avanguardia che porta nel mondo il vino italiano di qualità anche grazie alle nuove potenzialità della vendita e-commerce.





Mondodelvino accelera sulla wine experience online

🗂 23 aprile 2020 🌋 Vincenzo Chierchia 📕 eno-gastronomia, eno-turismo, Italian lifestyle

Mondodelvino rilancia sull'online. Le cantine ristrutturano il business in tempi di permanenza in casa per l'allarme sanitario da coronavirus. Mondodelvino amplia la proposta commerciale online ed organizza anche degustazioni via web con esperti enologi e sommelier. Di seguito la nota del gruppo.

È un vero e proprio portale il sito che Mondodelvino ha strutturato con lo scopo di spiegare al meglio al consumatore come si compone la propria realtà aziendale, passando poi a un'area retail ricca di contenuti che permette di acquistare direttamente dal produttore. In questo spazio l'utente può iniziare il proprio percorso scoprendo, attraverso il semplice test "Che vino sei?", quali sono i vini che meglio rispecchiano le sue preferenze ed esigenze di consumo iniziando così a orientarsi all'interno della ricca offerta di prodotti che Mondodelvino propone ovvero la sua realtà composta di diverse cantine tra Piemonte (Cuvage e Ricossa), Romagna (Poderi dal Nespoli) e Sicilia (Barone Montalto). A questa esperienza virtuale l'utente può iniziare a pensare, inoltre, di affiancare l'organizzazione della propria esperienza reale presso la Wine Experience, l'innovativo spazio che l'azienda ha inaugurato un anno fa nella sua sede di Priocca (Cuneo) e dove, nel contesto di uno dei paesaggi viticoli più belli del mondo ossia Langhe-Roero-Monferrato, è possibile visitare uno percorso multimediale oltre che didattico e conoscitivo; permette al visitatore di compiere un viaggio attraverso la cultura vitivinicola tra storia, territori, vitigni e processi produttivi. Il portale offre diversepossibilità di visita e degustazione che l'utente può decidere di acquistare da casa e di realizzare a Priocca. Infine l'esperienza di vendita diretta che porta il vino a casa, ma non solo. Mondodelvino vuole infatti arricchire l'esperienza di acquisto offerta al proprio consumatore e lo fa attraverso un servizio che al momento è messo a disposizione di tutti coloro che acquistano nello shop online, ovvero la possibilità di attivare una degustazione con un vero enologo o un sommelier dell'azienda. Una volta ricevuti i vini acquistati sul portale, è infatti possibile – direttamente da casa propria – organizzare un momento di degustazione guidata che sfrutta i mezzi digitali con la possibilità di poter scegliere la degustazione con un enologo o con un sommelier, a seconda delle proprie esigenze. Un servizio aggiuntivo di grande valore che l'azienda, da sempre attenta alle novità e alle tendenze digitali, vuole dedicare ai propri clienti allo scopo di arricchire la loro "user experience" in Mondodelvino.









Home > Attualità > Coronavirus, presentato il retail esperienziale di Mondodelvino

Home in evidenza Langhe e Roero

Coronavirus, presentato il retail esperienziale di Mondodelvino

L'azienda con sede a Priocca propone: dalla scoperta di "Che vino sei?" all'acquisto diretto dal produttore; la possibilità di scegliere la propria Wine Experience e di degustare direttamente a casa (il vino) con un enologo









La sede di Priocca (foto Danilo Lusso - Ideawebtv.it)

L'attitudine al retail che nasce dall'esperienza della vendita diretta del vino consegnato a domicilio e che, nel tempo, si è evoluta con il primo shop online di una delle cantine del gruppo viticolo Mondodelvino SpA: Poderi dal Nespoli. Un percorso che oggi si completa con la presentazione dello shop online dell'intero gruppo e diventa una piattaforma multicanale che unisce gioco, esperienza di acquisto e incontro attraverso le soluzioni digitali, aprendosi a sempre nuovi progetti che si aggiungeranno nel tempo. È questo che Mondodelvino presenta oggi con una conferenza stampa 'smart'.

E un vero e proprio **portale** il sito che **Mondodelvino** ha strutturato con lo scopo di spiegare al meglio al consumatore come si compone la propria realtà aziendale, passando poi a un'area retail ricca di contenuti che permette di acquistare direttamente dal produttore. In questo spazio l'utente può iniziare il proprio percorso scoprendo, attraverso il semplice test "Che vino sei?", quali sono i vini che meglio rispecchiano le sue preferenze ed esigenze di consumo iniziando così a orientarsi all'interno della ricca offerta di prodotti che Mondodelvino propone ovvero la sua realtà composta di diverse cantine tra Piemonte (Cuvage e Ricossa), Romagna (Poderi dal Nespoli) e Sicilia (Barone Montalto). A questa esperienza virtuale l'utente può iniziare a pensare, inoltre, di affiancare l'organizzazione della propria esperienza reale presso la Wine Experience, l'innovativo spazio che l'azienda ha inaugurato un anno fa nella sua sede di Priocca (Cn) e dove, nel contesto di uno dei paesaggi viticoli più belli del mondo ossia Langhe-Roero-Monferrato, è possibile visitare uno percorso multimediale oltre che didattico e conoscitivo; permette al visitatore di compiere un viaggio attraverso la cultura vitivinicola tra storia, territori, vitigni e processi produttivi.

Il portale offre diverse possibilità di visita e degustazione che l'utente può decidere di acquistare da casa e di realizzare a Priocca. Infine l'esperienza di vendita diretta che porta il vino a casa, ma non solo. Mondodelvino vuole infatti arricchire l'esperienza di acquisto offerta al proprio consumatore e lo fa attraverso un servizio che al momento è messo a disposizione di tutti coloro che acquistano nello shop online, ovvero la possibilità di attivare una degustazione con un vero enologo o un sommelier dell'azienda. Una volta ricevuti i vini acquistati sul portale, è infatti possibile – direttamente da casa propria – organizzare un momento di degustazione guidata che sfrutta i mezzi digitali con la possibilità di poter scegliere la degustazione con un enologo o con un sommelier, a seconda delle proprie esigenze. Un servizio aggiuntivo di grande valore che l'azienda, da sempre attenta alle novità e alle tendenze digitali, vuole dedicare ai propri clienti allo scopo di arricchire la loro "user experience" in Mondodelvino.



MONDODELVINO, INAUGURATO LO SHOP ONLINE CON VENDITA DIRETTA E LA POSSIBILITÀ DI DEGUSTARE I VINI A CASA CON UN SOMMELIER O ENOLOGO

PUBLISHED ON 10 APRILE 2020 BY FOODAFFAIRS.IT



L'attitudine al retail che nasce dall'esperienza della vendita diretta del vino consegnato a domicilio e che, nel tempo, si è evoluta con il primo shop online di una delle cantine del gruppo viticolo Mondodelvino SpA: Poderi dal Nespoli. Un percorso che oggi si completa con la presentazione dello shop online dell'intero gruppo e diventa una piattaforma multicanale che unisce gioco, esperienza di acquisto e incontro attraverso le soluzioni digitali, aprendosi a sempre nuovi progetti che si aggiungeranno nel tempo. È questo che Mondodelvino presenta oggi con una conferenza stampa 'smart'.

È un vero e proprio portale il sito che Mondodelvino ha strutturato con lo scopo di spiegare al meglio al consumatore come si compone la propria realtà aziendale, passando poi a un'area retail ricca di contenuti che permette di acquistare direttamente dal produttore. In questo spazio l'utente può iniziare il proprio percorso scoprendo, attraverso il semplice test "Che vino sei?", quali sono i vini che meglio rispecchiano le sue preferenze ed esigenze di consumo iniziando così a orientarsi all'interno della ricca offerta di prodotti che Mondodelvino propone ovvero la sua realtà composta di diverse cantine tra Piemonte (Cuvage e Ricossa), Romagna (Poderi dal Nespoli) e Sicilia (Barone Montalto). A questa esperienza virtuale l'utente può iniziare a pensare, inoltre, di affiancare l'organizzazione della propria esperienza reale presso la Wine Experience, l'innovativo spazio che l'azienda ha inaugurato un anno fa nella sua sede di Priocca (CN) e dove, nel contesto di uno dei paesaggi viticoli più belli del mondo ossia Langhe-Roero-Monferrato, è possibile visitare uno percorso multimediale oltre che didattico e conoscitivo; permette al visitatore di compiere un viaggio attraverso la cultura vitivinicola tra storia, territori, vitigni e processi produttivi. Il portale offre diverse possibilità di visita e degustazione che l'utente può decidere di acquistare da casa e di realizzare a Priocca. Infine l'esperienza di vendita diretta che porta il vino a casa, ma non solo. Mondodelvino vuole infatti arricchire l'esperienza di acquisto offerta al proprio consumatore e lo fa attraverso un servizio che al momento è messo a disposizione di tutti coloro che acquistano nello shop online, ovvero la possibilità di attivare una degustazione con un vero enologo o un sommelier dell'azienda. Una volta ricevuti i vini acquistati sul portale, è infatti possibile – direttamente da casa propria – organizzare un momento di degustazione guidata che sfrutta i mezzi digitali con la possibilità di poter scegliere la degustazione con un enologo o con un sommelier, a seconda delle proprie esigenze. Un servizio aggiuntivo di grande valore che l'azienda, da sempre attenta alle novità e alle tendenze digitali, vuole dedicare ai propri clienti allo scopo di arricchire la loro "user experience" in Mondodelvino.

Esperienza, passione, gusto e cultura. Questi i valori caratterizzanti del gruppo Mondodelvino SpA, realtà dinamica e all'avanguardia che porta nel mondo il vino italiano di qualità anche grazie alle nuove potenzialità della vendita e-commerce.

GUSTA & DEGUSTA



a cura di Andrea Radic Mandrea_Radic

IN QUESTO PERIODO, DOVE LA REGOLA È #RESTIAMOACASA, GUSTOSE SPECIALITÀ ARRIVANO DIRETTAMENTE DAL PRODUTTORE ALLA TAVOLA

I GHIOTTI BARATTOLI DI FABRIZIO MAZZANTINI

na macelleria di ricerca che diversifica l'offerta del gusto grazie all'arte culinaria e artigianale di Fabrizio Mazzan-



tini, proveniente da una famiglia di allevatori e norcini di Vinci, in provincia di Firenze. La Macelleria Pantano di Viareggio ha una caratteristica che la rende quasi unica nel panorama italiano, offre una scelta di 50 verdure sottaceto e 60 tipologie di carne, sughi, ragù, piatti e preparazioni tipiche, conservate in barattoli di vetro.

«Tutte le mie creazioni hanno un'anima, derivata dallo studio degli aceti, dell'acqua, degli oli, del sale e, soprattutto, delle verdure che utilizzo. Durante l'arco dell'anno, la mattina presto raccolgo piante selvatiche come aglio, cipolline, senape e capperi nei terreni del mio paese, è il mio tocco personale. E le verdure provengono dalle campagne dei dintorni di Vinci, da agricoltori di fiducia», spiega

Mazzantini. Nascono, così, le Giardiniere e i sottoli e sottaceti come il Cavolo viola in aceto di lampone, i Petali di cipolla di Certaldo con capperi di Vinci e la Mostarda di cipolla di Certaldo.

Le carni, invece, provengono dagli allevamenti Pantano Carni della campagna padovana. Qui Simone Pantano offre ampi spazi, tecnologie d'avanguardia, filiera totalmente controllata, attenzione agli animali e all'ambiente. Ed ecco in barattolo Trippa alla fiorentina, Peposo al midollo di bue e Braciolina di Angus all'empolese, vere ghiottonerie che, grazie al vetro, si conservano benissimo.

Per ordini online: macelleriapantano.it

I VITIGNI ROMAGNOLI DI PODERI DAL NESPOLI

na storia, quella di <u>Poderi dal Nespoli</u>, che parte negli anni '20 a Cusercoli, nella valle del Bidente, Appennino forlivese, frazione di Civitella di Romagna, dove Attilio Ravaioli gestisce un'osteria con alloggio e rivendita dei propri vini. Generazione dopo generazione si affermano Podere Prugneto, con le prime produzioni di Sangiovese, e, negli anni '60, Poderi dal Nespoli, con nuovi terreni, meno uve per ettaro e utilizzo di barrique per l'affinamento.

Oggi la cantina è guidata da Fabio e Celita Ravaioli, lei grande esperta della sua terra, cresciuta tra i vigneti, donna capace di declinare con dovizia e stile il carattere enologico di Romagna. Il lavoro sui vitigni autoctoni consegna risultati di qualità, a partire dal Sangiovese, di piena espressione

nel Prugneto edizione limitata o di forte struttura, eleganza e pieni sentori nel Borgo dei Guidi, blend con il Cabernet parzialmente appassito in pianta. E poi Bombino bianco, Albana con il Campodora, bel bouquet aromatico al naso e definito, preciso al palato. Ma anche Pinot Bianco, fino all'uva Rambela, con il Famoso Rubicone Iqt, intenso di bella lunghezza e permanenza gustativa. Non manca il tipico Pagadebit, vitigno romagnolo per eccellenza, sapido, aromatico, vigoroso, un vino del quale fidarsi, come facevano un tempo i contadini, sicuri che la vendita fosse sempre garantita.

Poderi dal Nespoli dimostra una coerenza stilistica da apprezzare nel lavoro su vitigni che, con meno accuratezza, risulterebbero banali, omologati. E dal 2009 è parte del gruppo



Mondodelvino, meritevole di un miglioramento qualitativo e di un'ampia presenza sui mercati internazionali. Per ordini online:

shop.poderidalnespoli.com

2





Sito web ed ecommerce per la tua azienda vinicola

vedi le demo su **www.winery.it**

Vini P

Prodotti Tipici

Aziende e profili

Notizie

Luoghi

Servizi per le aziende

Registrati 👗 Login

Cerca notizie, ricerca a testo libero e per luogo

Cerca



Acquista dai produttori Vinit Vendita Diretta Online

<u>Ultime notizie</u>, <u>Rubriche</u>, <u>In primo piano</u>, <u>Autori più attivi</u>, <u>Articoli più letti</u>

10.04.2020 | Vino e dintorni

Aggiungi una news

Mondodelvino: inaugurato lo shop online con vendita diretta e la possibilità di degustare i vini a casa con un sommelier o enologo

Scegli Tu!

Enoteca vini

Doc e Docg

Sommelier vino

Chi: Vizi & Sapori

Invia un commento

Dove: Piemonte » Cuneo

Dalla scoperta di "Che vino sei?" all'acquisto diretto dal produttore, la possibilità di scegliere la propria Wine Experience e di degustare direttamente a casa il vino con un enologo oppure un sommelier a disposizione



L'attitudine al retail che nasce dall'esperienza della vendita diretta del vino consegnato a domicilio e che, nel tempo, si è evoluta con il primo shop online di una delle cantine del gruppo viticolo Mondodelvino SpA: Poderi dal Nespoli.

Un percorso che oggi si completa con la presentazione dello shop online dell'intero gruppo e diventa una piattaforma multicanale che unisce gioco, esperienza di acquisto e incontro attraverso le soluzioni digitali, aprendosi a sempre nuovi progetti che si aggiungeranno nel tempo.

È un vero e proprio portale il sito che Mondodelvino ha strutturato con lo scopo di spiegare al meglio al consumatore come si compone la propria realtà aziendale, passando poi a un'area retail ricca di contenuti che permette di acquistare direttamente dal produttore.

In questo spazio l'utente può iniziare il proprio percorso scoprendo, attraverso il semplice test "Che vino sei?", quali sono i vini che meglio rispecchiano le sue preferenze ed esigenze di consumo iniziando così a orientarsi all'interno della ricca offerta di prodotti che Mondodelvino propone ovvero la sua realtà composta di diverse cantine tra Piemonte (Cuvage e Ricossa), Romagna (Poderi dal Nespoli) e Sicilia (Barone Montalto).

A questa esperienza virtuale l'utente può iniziare a pensare, inoltre, di affiancare l'organizzazione della propria esperienza reale presso la **Wine Experience**, l'innovativo spazio che l'azienda ha inaugurato un anno fa nella sua **sede di Priocca (CN)** e dove, nel contesto di uno dei paesaggi viticoli più belli del mondo ossia Langhe-Roero-Monferrato, è possibile visitare uno percorso multimediale oltre che didattico e conoscitivo; permette al visitatore di compiere un viaggio attraverso la cultura vitivinicola tra storia, territori, vitigni e processi produttivi.

Il portale offre diverse possibilità di visita e degustazione che l'utente può decidere di acquistare da casa e di realizzare a Priocca. Infine l'esperienza di vendita diretta che porta il vino a casa, ma non solo. **Mondodelvino** vuole infatti arricchire l'esperienza di acquisto offerta al proprio consumatore e lo fa attraverso un servizio che al momento è messo a disposizione di tutti coloro che acquistano nello shop online, ovvero la possibilità di attivare una degustazione con un vero enologo o un sommelier dell'azienda.

Una volta ricevuti i vini acquistati sul portale, è infatti possibile - direttamente da casa propria - organizzare un momento di degustazione guidata che sfrutta i mezzi digitali con la possibilità di poter scegliere la degustazione con un enologo o con un sommelier, a seconda delle proprie esigenze. Un servizio aggiuntivo di grande valore che l'azienda, da sempre attenta alle novità e alle tendenze digitali, vuole dedicare ai propri clienti allo scopo di arricchire la loro "user experience" in Mondodelvino.

Esperienza, passione, gusto e cultura. Questi i valori caratterizzanti del gruppo Mondodelvino SpA, realtà dinamica e all'avanguardia che porta nel mondo il vino italiano di qualità anche grazie alle nuove potenzialità della vendita e-commerce.

Maggiori informazioni sul sito www.mondodelvino.com

Silvana Albanese Luciano Pavesio

Tag: Mondodelvino, Priocca, Cuvage, Ricossa, Nespoli, Montalto













Digital tasting: il racconto di una rivoluzione che funziona

DI MATTEO BORRÉ - 14 APRILE 2020



Il mondo è cambiato. E in poco più di un mese. Ed è cambiato nei fatti, a livello esperienziale, non nella teoria. Con approcci, innanzitutto digitali, che anche "prima" erano lì a disposizione di tutti, ma che venivano avvertiti e vissuti ancora come distanti: fin troppo innovativi per la tradizione e la consuetudine che regolano

ancora tanti aspetti delle nostre vite, nonché la routine del quotidiano. Attenzione, però: non s'intende così affermare che la (forzata) rivoluzione online e dello smart working di questi giorni spazzerà via il passato. Tante consuetudini, forme e spazi dell'era pre-pandemia ritorneranno. Ma sarà diverso: perché, oggi, c'è un'alternativa. Ed è un'alternativa che – è stato messo agli atti da tanti – funziona. Un'alternativa, dunque, che sta dando risultati. E che, laddove guidata e inserita con cura in un più generale contesto di omnicanalità, potrà rappresentare davvero una prospettiva capace di schiudere nuovi orizzonti a molti. Come, ad esempio, per il mondo del vino, un ambito da sempre ingessato nella sua ritualità, ma che oggi è stato obbligatoriamente chiamato a reinventarsi davanti all'incertezza dettata dai tempi. Vi spieghiamo come, raccontandovi l'esperienza di una conferenza stampa digitale vissuta in prima persona: un digital tasting, che ha visto uniti virtualmente rappresentanti dell'azienda e media, per la presentazione delle potenzialità multicanale legate a un nuovo shop online, quello di Mondodelvino.

La convocazione phygital

L'appuntamento è fissato in agenda per le 11.30 di venerdì 10 aprile. Le istruzioni arrivano qualche giorno prima, con una mail dove sono indicate le modalità per accedere alla stanza virtuale di Zoom che ospiterà l'incontro (in tema di app e funzionalità, anche Teams di Microsoft ha sviluppato una modalità dedicata al digital tasting, come abbiamo avuto modo di raccontarvi in precedenza). E insieme alla semplice sequenza della procedura per collegarsi, giunge contestualmente tramite corriere espresso l'imprescindibile elemento fisico necessario per essere parte attiva dell'esperienza: la cassa con i tre vini protagonisti del percorso di degustazione che verrà affrontato nel corso della conferenza. Ed ecco: in un click e poco sforzo, tutto è apparecchiato e pronto.

Una nuova forma di Wine Experience secondo Mondodelvino

All'ora fatidica, il collegamento prende il via. Presenti quasi una quarantina di giornalisti. Padroni di casa con cui ci interfacceremo: Enrico Gobino, direttore marketing Mondodelvino, Fabio Ravaioli, titolare Poderi dal Nespoli, Vania Vicino, responsabile eventi e marketing Poderi dal Nespoli, e Isabella Vico, sommelier. A moderare è Stefania Mafalda, numero uno dell'ufficio stampa e pr smstudio. Il perché dell'incontro già è noto dall'invito ricevuto: la presentazione del retail esperienziale di Mondodelvino. Ma, ora, è anche l'obiettivo della nuova shopping experience a venire esplicitato: unire esperienze d'acquisto e possibilità d'incontro tra l'azienda e il consumatore. Come? Attraverso un percorso digitale capace di condurre dalla scoperta di "Che vino sei?" all'acquisto diretto dal produttore, passando per la possibilità di scegliere la propria Wine Experience o la degustazione a casa di un'etichetta avendo un enologo oppure un sommelier direttamente a disposizione. E i presenti alla conferenza stampa digitale sono i primi a sperimentare quella che è la nuova modalità di approccio al vino che viene proposta a consumatori alla prime armi o esperti appassionati.

Digital tasting: l'esperienza di acquisto si fa più ricca

Già, perché si tratta di un nuovo approccio al vino quel che viene proposto. Un approccio che non sostituisce il precedente classico schema della visita in cantina con degustazione e faccia a faccia con il produttore, ma lo integra, completandolo. E una possibilità diversa di rapportarsi e imparare che viene proposta: più smart, più easy, mai banale. È lo stesso Enrico Gobino, direttore marketing Mondodelvino, a tracciare i contorni della nuova esperienza. "Per vedere meglio cosa ci è posto innanzi, serve sempre valorizzare quanto ha preceduto", esordisce. "È nata così, con assoluta semplicità e immediatezza, l'esigenza di raccontare il nostro gruppo e le tenute attraverso la Wine Experience. Un'esperienza che già aveva preso una prima forma circa un anno fa, grazie all'innovativo spazio che l'azienda ha inaugurato nella sua sede di Priocca, in provincia di Cuneo, e dove, nel contesto di uno dei paesaggi viticoli più belli del mondo, ossia quello di Langhe, Roero e Monferrato, è possibile visitare un percorso multimediale oltre che didattico e conoscitivo. Un vero e proprio museo, che permette al visitatore di compiere un viaggio attraverso la cultura vitivinicola tra storia, territori, vitigni e processi produttivi. Oggi, attraverso il nuovo portale, aggiungiamo un ulteriore elemento a questa esperienza: grazie allo shop

online, infatti, non solo offriamo il servizio di vendita diretta dei vini del nostro gruppo, ma anche la possibilità di fare cultura e giocare, navigando tra regioni ed etichette". Il come è presto spiegato. Riprende Gobino: "Portiamo online tante innovazioni lanciate all'interno dello spazio multimediale di Priocca, coniugando il lato più tecnico dell'approccio al vino a quello più squisitamente edonistico.

Mondodelvino vuole infatti arricchire l'esperienza di acquisto offerta al proprio consumatore e lo fa attraverso un servizio che al momento è messo a disposizione di tutti coloro che acquistano nello shop, ovvero la possibilità di attivare una degustazione con un vero enologo o un sommelier dell'azienda. Una volta ricevuti i vini acquistati sul portale, è infatti possibile – direttamente da casa propria – organizzare un momento di degustazione guidata che sfrutta i mezzi digitali con la possibilità di poter scegliere la degustazione con un enologo o con un sommelier, a seconda delle proprie esigenze. Un servizio aggiuntivo di grande valore, che l'azienda vuole dedicare ai propri clienti allo scopo di arricchirne la user experience".

Gli effetti del connubio tra digital tasting e retail esperienzale

Ma cosa scaturisce, alla prova dei fatti, da questa scelta di Mondodelvino di dar vita a un retail esperienzale? L'anima più agricola e intima del gruppo. Quella della quotidianità in vigna e in cantina. Un elemento comunicativo decisivo, ma che tende spesso a perdersi nell'immagine che torna al pubblico di una realtà che si colloca tra le prime 20 aziende vinicole d'Italia in base alle performance di vendita e che oggi vanta nel proprio portfolio le bollicine della cantina Cuvage, fondata ad Acqui Terme, i vini firmati Ricossa, dal cuore di Langhe, Roero e Monferrato, cui si aggiungono le etichette della romagnola Poderi dal Nespoli, con il suo Sangiovese di qualità e i suoi vini bianchi innovativi prodotti dalla famiglia Ravaioli fin dal 1929, e della siciliana Barone Montalto con sede a Santa Ninfa (Tp), uno dei principali marchi per i vini fini dell'isola.

Evoluzione e nuovi orizzonti

È, dunque, un'evoluzione quella che è proposta dal nuovo portale Mondodelvino. Di un racconto di sé e del prodotto che si offre al pubblico. Ma anche di una strategia aziendale, che abbraccia in maniera definitiva l'omnicanalità. Come evidenzia proprio lo specifico caso di Poderi dal Nespoli, cantina tra le più antiche quando si parla di enologia di qualità in Romagna. Un'azienda che nel corso dei decenni ha saputo allargare i propri orizzonti attraverso il costante ampliamento del proprio raggio di azione commerciale, fino a diventare quel che è oggi: una realtà che tra presidio della ristorazione, botteghe fisiche che fanno capo al brand e shop online riesce a raggiungere il consumatore finale in tanti e diversi modi. Perché questa, come ha spiegato Fabio Ravaioli, è sempre stata la forza del marchio: il fatto che "ogni ricambio generazionale, fin da principio, abbia saputo adattarsi al mutare dei tempi e delle esigenze dei clienti". E questo, null'altro rappresenta che un'evoluzione del proprio essere, come ribadisce anche Vania Vicino: "Lo shop online, per noi è sempre stato l'evoluzione digitale del nostro spirito d'accoglienza in cantina. Rappresenta, infatti, uno strumento perfetto per mantenere viva e costante, attraverso i vini, la relazione tra noi e i clienti. Oggi portiamo l'esperienza maturata sul web nel corso degli anni nel mantenere il contatto con tutte le persone che incontravamo in cantina - dai turisti

estivi ai consumatori locali, passando per esperti appassionati – all'interno del portale Mondodelvino, così da far arrivare ancor più lontano il nostro messaggio, dandogli ancor maggior forza".

Digital tasting: perché sì

Ma cosa ha lasciato in chi scrive questa ora passata a interfacciarsi con un produttore, due responsabili marketing e una sommelier? Innanzitutto, che per conseguire risultati in termini di fidelizzazione del cliente, l'interazione umana resta decisiva anche nell'approccio digitale: più di un impersonale chatbot, può una risorsa in carne e ossa espressamente dedicata a interagire online con i consumatori. Ma resta anche la consapevolezza della praticità e del funzionamento di una nuova forma d'interazione in grado d'introdurre in maniera semplice e diretta a un mondo reso spesso ben più complesso di quel che sia da tanti – troppi – fattori. Una modalità di confronto senza intermediazioni, che può offrire soddisfazione tanto al neofita in cerca di risposte, quanto all'esperto che desideri approfondire di più quanto già conosce. Una forma che a livello esperienziale offre nuove prospettive. E apre a diverse possibilità, per sé e i propri prodotti, di racconto: più smart, più easy, mai banale. In sintesi: il vino di domani, già oggi.

Per saperne di più sul mondo del vino, vi invitiamo a visitare il nostro web magazine Winecouture.it, parte del network di Nelson Srl.



Mondodelvino: inaugurato lo shop online con vendita diretta

By Redazione Lifestyle - 22 Aprile 2020

Condividi



Dogheria - Poderi dal Nespoli

Dalla scoperta di "Che vino sei?" all'acquisto diretto dal produttore; la possibilità di scegliere la propria Wine Experience e di degustare direttamente a casa il vino con un enologo oppure un sommelier a disposizione.

L'attitudine al retail che nasce dall'esperienza della vendita diretta del vino consegnato a domicilio e che, nel tempo, si è evoluta con il primo shop online di una delle cantine del gruppo viticolo Mondodelvino SpA: Poderi dal Nespoli. Un percorso che oggi si completa con la presentazione dello shop online dell'intero gruppo e diventa una piattaforma multicanale che unisce gioco, esperienza di acquisto e incontro attraverso le soluzioni digitali, aprendosi a sempre nuovi progetti che si aggiungeranno nel tempo.

È un vero e proprio **portale** il sito che **Mondodelvino** ha strutturato con lo scopo di spiegare al meglio al consumatore come si compone la propria realtà aziendale, passando poi a un'area retail ricca di contenuti che permette di acquistare direttamente dal produttore. In questo spazio l'utente può iniziare il proprio percorso scoprendo, attraverso il semplice test **"Che vino sei?"**, quali sono i vini che meglio rispecchiano le sue preferenze ed esigenze di consumo iniziando così a orientarsi all'interno della ricca offerta di prodotti che Mondodelvino propone ovvero la sua realtà composta di diverse cantine tra **Piemonte (Cuvage e Ricossa)**, **Romagna (Poderi dal Nespoli)** e **Sicilia (Barone Montalto)**.

A questa **esperienza virtuale** l'utente può iniziare a pensare, inoltre, di affiancare l'organizzazione della propria **esperienza reale** presso la **Wine Experience**, l'innovativo spazio che l'azienda ha inaugurato un anno fa nella sua sede di Priocca (CN) e dove, nel contesto di uno dei paesaggi viticoli più belli del mondo ossia Langhe-Roero-Monferrato, è possibile visitare uno **percorso multimediale oltre che didattico e conoscitivo**; permette al visitatore di compiere un viaggio attraverso la cultura vitivinicola tra storia, territori, vitigni e processi produttivi.



Mondodelvino - Priocca

Il portale offre diverse possibilità di visita e degustazione che l'utente può decidere di acquistare da casa e di realizzare a Priocca. Infine l'esperienza di **vendita diretta** che porta il vino a casa, ma non solo. Mondodelvino vuole infatti **arricchire l'esperienza di acquisto** offerta al proprio consumatore e lo fa attraverso un servizio che al momento è messo a disposizione di tutti coloro che acquistano nello shop online, ovvero la possibilità di attivare una **degustazione con un vero enologo o un sommelier** dell'azienda.

Una volta ricevuti i vini acquistati sul portale, è infatti possibile – direttamente da casa propria – organizzare un momento di degustazione guidata che sfrutta i mezzi digitali con la possibilità di poter scegliere la degustazione con un enologo o con un sommelier, a seconda delle proprie esigenze. Un servizio aggiuntivo di grande valore che l'azienda, da sempre attenta alle novità e alle tendenze digitali, vuole dedicare ai propri clienti allo scopo di arricchire la loro "user experience" in Mondodelvino.

Esperienza, passione, gusto e cultura. Questi i valori caratterizzanti del gruppo Mondodelvino SpA, realtà dinamica e all'avanguardia che porta nel mondo il vino italiano di qualità anche grazie alle nuove potenzialità della vendita ecommerce.

www.mondodelvino.com

Redazione Lifestyle

Forlì

Covid-19: l'economia

Coldiretti, un portale web per la manodopera

Ora è attivo anche per la provincia di Forlì-Cesena: favorisce l'incontro tra domanda e offerta. Allarme nel settore vitivinicolo

Un clic per risolvere il problema della mancanza di manodopera nelle nostre campagne. Si chia ma Jobincountry il portale attivato da Coldiretti per favorire l'incontro fra domanda e offerta in agricoltura. Mezzo milione di giornate di lavoro sono andate perse in agricoltura a marzo con la chiusura delle frontiere ai lavoratori stranieri per far fronte all'emergenza Coronavirus. Ma è adesso, con la raccolta delle primizie di primavera e poi con quella della frutta estiva e con la vendemmia, che cresce la necessità di manodopera, anche nei campi della provincia di Forlì-Cesena dove nel 2019 sono stati oltre 4 mila i lavoratori stranieri impiegati.

'Jobincountry' è una banca dati online. Il portale web, autoriz-zato dal Ministero del Lavoro e ora attivo anche a Forlì-Cesena, nasce con l'intento di combattere le difficoltà occupazionali, garantire le forniture alimentari e stabilizzare i prezzi con lo svolgimento regolare delle campagne di raccolta in agricoltura. Sul sito www.lavoro.coldiretti.it si offre l'occasione di un luogo di incontro, prima virtuale online e poi sul campo. Il lavoratore si deve registrare e specificare mansioni, luogo e periodo di lavoro, ma anche disponibilità e competenze. L'azienda agricola può invece pubblicare le offerte di lavoro una volta accreditata



al portale.

Intanto è fortissima la preoccupazione che sale dal mondo vitivinicolo, dove si assiste a un crollo del fatturato che mette a repentaglio il futuro del vino romagnolo. Lanciano l'allarme le Federazioni Coldiretti di Forli-Cesena e Rimini che puntano il crollo del Fatturato
Tra le molte aziende
agricole coinvolte
c'è anche la Madonia
di Bertinoro: «Servono
provvedimenti urgenti
a fondo perduto»

dito sul pesante impatto della chiusura forzata di alberghi, enoteche, agriturismi, bar e ristoranti e dei canali di esportazione. Senza vendite le aziende non riescono a far fronte ai pagamenti. «Le misure messe in campo con il blocco delle rate di mutui, prestiti, tasse, contributi sono certamente utili - dice l'associazione - ma non bastano ed è indispensabile mettere a disposizione delle aziende liquidità sotto forma di compensazioni a fondo perduto per le perdite subite e prestiti a lunga scadenza a tasso».

Gli esempi di crisi sono numerosi. Ha perso in un solo colpo qual'intero fatturato l'azienda agricola Giovanna Madonia di Bertinoro che da sempre punta all'export e al rifornimento di enoteche e ristoranti. «Purtroppo è tutto fermo, la pandemia e il conseguente 'lockdown' hanno congelato il mercato e anche i tanti eventi in programma - spiega Miranda Poppi, figlia della fondatrice dell'azienda stiamo proseguendo solo con la vendita diretta ad alcuni privati e a piccoli supermercati, ma questo non è sufficiente a coprire le perdite sin qui subite, servono provvedimenti immediati e a fondo perduto finalizzati a compensare i mancati introiti, anche perché le spese di campo devono comunque essere sostenute».

Confcooperative

«Così mostriamo qual è il modello per il futuro»

Il primo dei problemi da risolvere sarà quello della disoccupazione provocata dal tracollo dell'economia». Mauro Neri, presidente di Confcooperative Forli-Cesena, guarda alla ripartenza «dopo due mesi tragici». L'attualità è angosciante: «In questo periodo di emergenza Covid abbiamo cercato di operare a fianco delle nostre associate come sempre, anche in lockdown. L'istituzione di un tavolo di Unità di crisi che affronta ogni volta un argomento specifico per agevolare le nostre associate ne è un esempio». Ma ora «il grande interrogativo è come fare ripartire l'economia», sottolinea Neri, che sposta l'objettivo per inquadrare la Il punto è: cosa fare adesso? in moto con il modello precedente, riportando il mondo nella situazione nella

nuova emergenza che incalza. «Il sistema può essere rimesso quale si trovava prima, o ridisegnata su un modello nuovo». Il presidente dell'associazione riepiloga le critiche al mondo ante-pandemia: cambiamento climatico, minaccia di disoccupazione di massa provocata dall'intelligenza artificiale, ricchezza globale in mano a pochi con ingiustizie sociali evidenti. «Ma ora siamo di fronte ad una tabula rasa possiamo andare in qualsiasi direzione». Secondo Neri «la notizia migliore è che il virus ci sta offrendo l'opportunità per cambiare le cose, privilegiando una ripresa trainata da una consapevolezza sociale e ambientale, dove al centro di ogni decisione ci siano le persone e i loro bisogni». Il presidente rivendica la tenuta del sistema cooperativo già nelle fasi critiche precedenti. «Nell'ultimo decennio la cooperazione ha dimostrato un'enorme capacità di resilienza di fronte alle difficoltà, ha trovato percorsi nuovi per salvare il lavoro di aziende in crisi. Oggi pensare alla Fase 2 e lavorare per progettare la ripartenza dell'economia in sicurezza significa anche provare a progettare il futuro - conclude Neri – , con tutte le capacità che la cooperazione ha

dimostrato di avere».

L'idea

Mondodelvino guarda avanti: sommelier 'virtuali' a domicilio

Una piattaforma per acquistare direttamente dal produttore e dove seguire i video tutorial di enologi esperti del settore

La Mondodelvino di Forlì di Alfeo e Marco Martini (nella foto) guarda già al post Coronavirus presentando l'ambizioso progetto 'Che vino sei?' che prevede l'acquisto diretto online dal produttore insieme alla degustazione a casa del vino con un enologo o un sommelier a disposizione dell'utente finale grazie a dei video tutorial su internet.

Una 'Wine Experience' con l'obiettivo di unire esperienze d'acquisto e la possibilità d'incontro tra l'azienda e il consumatore. «L'attitudine all'acquisto diretto nasce dall'esperien-

za del vino consegnato direttamente a domicilio - precisa l'amministratore delegato del gruppo di via Seganti, Marco Martini - e che, nel tempo, si è evoluta con il primo shop online di una delle cantine del gruppo viticolo Mondodelvino ossia la storica azienda della val Bidente Poderi dal Nespoli. Un percorso che si è completato con la presentazione dello shop online dell'intero gruppo e diventa una piattaforma multicanale che unisce gioco, esperienza di acquisto e incontro attraverso le soluzioni digitali, aprendosi - conitnua - a sempre nuovi progetti che si aggiungeranno nel tem-

È un vero e proprio portale il sito che Mondodelvino ha strutturato con lo scopo di spiegare al meglio al consumatore come si compone la propria realtà aziendale, passando poi ad un'area ricca di contenuti che permette di acquistare direttamente dal

In questo spazio l'utente può iniziare il proprio percorso scoprendo, attraverso il semplice test 'Che vino sei?', quali sono i vini che meglio rispecchiano le sue preferenze ed esigenze di consumo e iniziando così a orientarsi all'interno della ricca offerta di prodotti che Mondodelvino propone ovvero la sua realtà composta di diverse cantine tra Piemonte, Romagna e Sicilia.

L'idea, nata dal successo del 'Wine Experience' di Priocca (Cuneo) dove è possibile visita-



re uno percorso multimediale oltre che didattico e conoscitivo, permette al visitatore di compiere un viaggio attraverso la cultura vitivinicola tra storia, territori, vitigni e processi produttivi. «Una volta ricevuti i vini acquistati sul portale – conclude Martini – è infatti possibile direttamente da casa propria organizzare un momento di degustazione guidata».

Oscar Bandini

© RIPRODUZIONE RISERVAT



Home

I luoghi del gusto

I luoghi del bere

Eventi

Design in cucina

News

Food

+

Q

Mondodelvino, shop on line e degustazione guidata



All'interno dello shop online del gruppo viticolo **Mondodelvino SpA** viene spiegata al consumatore la realtà aziendale del gruppo e c'è anche la possibilità di acquistare

Articoli più letti



Casaceto®"buon appetito,
piatto pulito"
®: l'aceto
....multifunzione

Orzo Bimbo solubile: per una colazione sana e

Orzo Bimbo solubile: per una colazione sana e genuina

Boatta

Boatta

Utilizziamo i cookie per essere sicuri che tu possa avere la migliore esperienza sul nostro sito. Se continui ad utilizzare questo sito noi assumiamo che tu ne sia felice.



questo spazio l'utente può iniziare In proprio percorso scoprendo, attraverso il semplice test "Che vino sei?", quali sono i vini che meglio rispecchiano le sue preferenze ed consumo iniziando esigenze di orientarsi all'interno della ricca offerta di prodotti che Mondodelvino propone ovvero la sua realtà composta di diverse cantine tra **Piemonte** (Cuvage e Ricossa), Romagna dal Sicilia Nespoli) (Poderi (Barone e Montalto).

A questa **esperienza virtuale** l'utente può iniziare a pensare, inoltre, di affiancare l'organizzazione della propria **esperienza reale** presso la **Wine Experience**, l'innovativo spazio che l'azienda ha inaugurato un anno fa nella sua sede di Priocca (CN) e dove, nel contesto di uno dei paesaggi viticoli più belli del mondo ossia Langhe-Roero-Monferrato, è possibile visitare uno **percorso multimediale oltre che didattico e conoscitivo**; permette al visitatore di compiere un viaggio attraverso la cultura vitivinicola tra storia, territori, vitigni e processi produttivi.

Il portale offre diverse possibilità di visita e degustazione che l'utente può decidere di acquistare da casa e di realizzare a Priocca.

Infine l'esperienza di **vendita diretta** che porta il vino a casa, ma non solo. Mondodelvino vuole infatti **arricchire l'esperienza di acquisto** offerta al proprio consumatore e lo fa **attraverso un servizio** che al momento è messo a disposizione di tutti coloro che acquistano nello shop online, ovvero la possibilità di attivare una **degustazione con un vero enologo o un sommelier** dell'azienda.

Una volta ricevuti i vini acquistati sul portale, è infatti possibile – direttamente da casa propria – organizzare un momento di **degustazione guidata** che sfrutta i mezzi digitali con la possibilità di poter scegliere la degustazione con un enologo o con un sommelier a seconda delle

che non c'era!



Salame Pelafacile di Raspini: pelare il salame non è mai stato così facile!



I
"Bastoncini"
di merluzzo
di Capitan
Findus: mai
così
croccanti...
anche al
forno!

Ultimi Articoli

Ziccat consegna il gelato a domicilio

CUOCIPANE Wald, per un fragrante pane fatto in casa

Demesse Vecchie Lugana DOC, ottimo abbinamento col pesce

Caseificio ABC lancia GRETA la mozzarella green

Ricetta per il fine settimana: Spring roll di pollo e mela Ambrosia

Utilizziamo i cookie per essere sicuri che tu possa avere la migliore esperienza sul nostro sito. Se continui ad utilizzare questo sito noi assumiamo che tu ne sia felice.



Un servizio aggiuntivo di grande valore che l'azienda, da sempre attenta alle novità e alle tendenze digitali, vuole dedicare ai propri clienti allo scopo di arricchire la loro "user experience" in Mondodelvino.

Esperienza, passione, gusto e cultura. Questi i valori caratterizzanti del gruppo Mondodelvino SpA, realtà dinamica e all'avanguardia che porta nel mondo il vino italiano di qualità anche grazie alle nuove potenzialità della vendita e-commerce.

www.mondodelvino.com

By anna.rubinetto | Aprile 2020 | I luoghi del bere, News

Condividi questa storia, scegli la tua piattaforma!



SEGUICI SU







PRIVACY

- Policies
- Cookies

ABOUT

Molte immagini pubblicate sono tratte da internet e valutate dunque di pubblico dominio. Qualora il loro utilizzo violasse diritti di autore basta comunicarlo al seguente indirizzo: direttorenews@gmail.com e verranno immediatamente rimosse.

Via Lamarmora, 40 – 20122 – Milano Testata registrata presso il Tribunale di Milano il 05.05.2014 N°163 IL NETWORK

- > Le News
- > Le Shopping News
 - > Sapori News
 - > Viaggiare News

Utilizziamo i cookie per essere sicuri che tu possa avere la migliore esperienza sul nostro sito. Se continui ad utilizzare questo sito noi assumiamo che tu ne sia felice.



VAI AL MAGAZINE (https://www.storiedieccellenza.it/new-directory/magazine/)

Mondodelvino: inaugurato lo shop online con vendita diretta e la possibilità di degustare i vini a casa con un sommelier o enologo

▲ Elena Pizzato (https://storiedieccellenza.it/author/elena-pizzato/) 🇂 10 Aprile 2020

🗩 0 Comments (https://storiedieccellenza.it/mondodelvino-inaugurato-lo-shop-online-con-vendita-diretta-e-la-possibilita-di-degustare-i-vini-a-casa-con-un-s

Presentato oggi il retail esperienziale di Mondodelvino. Dalla scoperta di "Che vino sei?" all'acquisto diretto dal produttore; la possibilità di scegliere la propria Wine Experience e di degustare direttamente a casa il vino con un enologo oppure un sommelier a disposizione.

Una conferenza stampa digitale che vede uniti virtualmente rappresentanti dell'azienda e media per la presentazione delle potenzialità multicanale legate allo shop online di Mondodelvino. Obiettivo: unire esperienze d'acquisto e possibilità d'incontro tra l'azienda e il consumatore.

L'attitudine al retail che nasce dall'esperienza della vendita diretta del vino consegnato a domicilio e che, nel tempo, si è evoluta con il primo shop online di una delle cantine del gruppo viticolo Mondodelvino SpA (https://smstudiopress.us12.list-manage.com/track/click?

u=25c5d837a09bb1047c0dece8d&id=aff16d2dbb&e=a274ccfa3b): Poderi dal Nespoli. Un percorso che oggi si completa con la presentazione dello shop online dell'intero gruppo e diventa una piattaforma multicanale che unisce gioco, esperienza di acquisto e incontro attraverso le soluzioni digitali, aprendosi a sempre nuovi progetti che si aggiungeranno nel tempo. È questo che Mondodelvino presenta oggi con una conferenza stampa 'smart'.

È un vero e proprio **portale** il sito che **Mondodelvino** ha strutturato con lo scopo di spiegare al meglio al consumatore come si compone la propria realtà aziendale, passando poi a un'area retail ricca di contenuti che permette di acquistare direttamente dal produttore. In questo spazio l'utente può iniziare il proprio percorso scoprendo, attraverso il semplice test "Che vino sei?", quali sono i vini che meglio rispecchiano le sue preferenze ed esigenze di consumo iniziando così a orientarsi all'interno della ricca offerta di prodotti che Mondodelvino propone ovvero la sua realtà composta di diverse cantine tra **Piemonte (Cuvage e Ricossa)**, **Romagna (Poderi dal Nespoli) e Sicilia (Barone Montalto)**. A questa **esperienza virtuale** l'utente può iniziare a pensare, inoltre, di affiancare l'organizzazione della propria **esperienza reale** presso la **Wine Experience**

(https://smstudiopress.us12.list-manage.com/track/click?

u=25c5d837a09bb1047c0dece8d&id=d6abf50a22&e=a274ccfa3b), l'innovativo spazio che l'azienda ha inaugurato un anno fa nella sua sede di Priocca (CN) e dove, nel contesto di uno dei paesaggi viticoli più belli del mondo ossia Langhe-Roero-Monferrato, è possibile visitare uno percorso multimediale oltre che didattico e conoscitivo; permette al visitatore di compiere un viaggio attraverso la cultura vitivinicola tra storia, territori, vitigni e processi produttivi. Il portale offre diverse possibilità di visita e degustazione che l'utente può decidere di acquistare da casa e di realizzare a Priocca. Infine l'esperienza di vendita diretta che porta il vino a casa, ma non solo. Mondodelvino vuole infatti arricchire l'esperienza di acquisto offerta al proprio consumatore e lo fa attraverso un servizio che al momento è messo a disposizione di tutti coloro che acquistano nello shop online, ovvero la possibilità di attivare una degustazione con un vero enologo o un sommelier dell'azienda. Una volta ricevuti i vini acquistati sul portale, è infatti possibile – direttamente da casa propria – organizzare un momento di degustazione guidata che sfrutta i mezzi digitali con la possibilità di poter scegliere la degustazione con un enologo o con un sommelier, a seconda delle proprie esigenze. Un servizio aggiuntivo di grande valore che l'azienda, da sempre attenta alle novità e alle tendenze digitali, vuole dedicare ai propri clienti allo scopo di arricchire la loro "user experience" in Mondodelvino.

Esperienza, passione, gusto e cultura. Questi i valori caratterizzanti del gruppo Mondodelvino SpA, realtà dinamica e all'avanguardia che porta nel mondo il vino italiano di qualità anche grazie alle nuove potenzialità della vendita e-commerce.



Q =

Home > 2020 > Aprile > 14 >

Digital tasting: il caso Mondodelvino e il racconto di una rivoluzione che funziona

EVENTI TRADE

Digital tasting: il caso Mondodelvino e il racconto di una rivoluzione che funziona

🛱 1 SETTIMANA FA 🕒 TEMPO DI LETTURA: 9 MINUTI 🔌 DI MATTEO BORRÉ



Il mondo è cambiato. E in poco più di un mese. Ed è cambiato nei fatti, a livello esperienziale, non nella teoria. Con approcci, innanzitutto digitali, che anche

"prima" erano lì a disposizione di tutti, ma che venivano avvertiti e vissuti ancora come distanti: fin troppo innovativi per la tradizione e la consuetudine che regolano ancora tanti aspetti delle nostre vite, nonché la routine del quotidiano. Attenzione, però: non s'intende così affermare che la (forzata) rivoluzione online e dello smart working di questi giorni spazzerà via il passato. Tante consuetudini, forme e spazi dell'era pre-pandemia ritorneranno. Ma sarà diverso: perché, oggi, c'è un'alternativa. Ed è un'alternativa che – è stato messo agli atti da tanti – funziona. Un'alternativa, dunque, che sta dando risultati. E che, laddove guidata e inserita con cura in un più generale contesto di omnicanalità, potrà rappresentare davvero una prospettiva capace di schiudere nuovi orizzonti a molti. Come, ad esempio, per il mondo del vino, ambito da sempre ingessato nella sua ritualità, ma che oggi è stato obbligatoriamente chiamato a reinventarsi davanti all'incertezza dettata dai tempi. Vi spieghiamo come, raccontandovi l'esperienza di una conferenza stampa digitale vissuta in prima persona: un digital tasting, che ha visto uniti virtualmente rappresentanti dell'azienda e media, per la presentazione delle potenzialità multicanale legate a un nuovo shop online, quello firmato Mondodelvino.

La convocazione phygital

L'appuntament
o è fissato in
agenda per le
11.30 di venerdì
10 aprile. Le
istruzioni
arrivano
qualche giorno
prima, con una
mail dove sono
indicate le
modalità per
accedere alla
stanza virtuale

di Zoom che

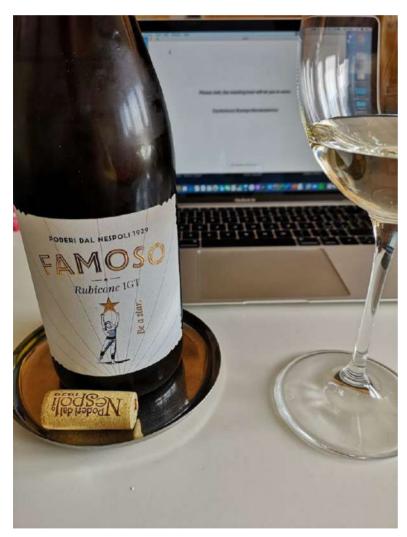


In questa occasione, Mondodelvino ha scelto la piattaforma Zoom per interfacciarsi con i propri ospiti del digital tasting

ospiterà l'incontro (in tema di app e funzionalità, anche Teams di Microsoft ha

sviluppato una modalità dedicata al digital tasting, come abbiamo avuto modo di raccontarvi in precedenza). E insieme alla semplice sequenza della procedura per collegarsi, giunge contestualmente tramite corriere espresso l'imprescindibile elemento fisico necessario per essere parte attiva dell'esperienza: la cassa contenente i tre vini (il Prugneto Romagna Doc Sangiovese Superiore e il Famoso Rubicone Igt di Poderi dal Nespoli, in aggiunta al Cuvage Metodo Classico Nebbiolo d'Aba Doc Rosé) protagonisti del percorso di degustazione che verrà affrontato nel corso della conferenza. Ed ecco: in un click e poco sforzo, tutto è apparecchiato e pronto sul desk di casa.

Una nuova forma di Wine Experience secondo Mondodelvino



In un click e poco sforzo, tutto è apparecchiato e pronto per il digital tasting

All'ora fatidica, il collegamento prende il via. Presenti quasi una quarantina di giornalisti. Padroni di casa con cui ci interfacceremo: Enrico Gobino. direttore marketing Mondodelvino, Fabio Ravaioli, titolare Poderi dal Nespoli, Vania Vicino, responsabile eventi e marketing Poderi dal Nespoli, e Isabella Vico, sommelier. A moderare è Stefania Mafalda, numero uno dell'ufficio stampa e pr smstudio. Il perché dell'incontro già è noto dall'invito ricevuto: la presentazione del retail esperienziale di Mondodelvino. Ma, ora, è anche l'obiettivo della nuova shopping experience a venire

esplicitato: unire esperienze d'acquisto e possibilità d'incontro tra l'azienda e il consumatore. Come? Attraverso un percorso digitale capace di condurre dalla

scoperta di "Che vino sei?" all'acquisto diretto dal produttore, passando per la possibilità di scegliere la propria Wine Experience o la degustazione a casa di un'etichetta avendo un enologo oppure un sommelier direttamente a disposizione. E i presenti alla conferenza stampa digitale sono i primi a sperimentare quella che è la nuova modalità di approccio al vino che viene proposta a consumatori alla prime armi o esperti appassionati.

Digital tasting: l'esperienza di acquisto si fa più ricca



"Portiamo online tante innovazioni lanciate all'interno dello spazio multimediale di Priocca, coniugando il lato più tecnico dell'approccio al vino a quello più squisitamente edonistico"

Già, perché si tratta di un nuovo approccio al vino quel che viene proposto. Un approccio che non sostituisce il precedente classico schema della visita in cantina con degustazione e faccia a faccia con il produttore, ma lo integra, completandolo. E una possibilità diversa di rapportarsi e imparare che viene proposta: più smart, più easy, mai banale. È lo stesso Enrico Gobino, direttore marketing Mondodelvino, a tracciare i contorni della nuova esperienza. "Per vedere meglio cosa ci è posto innanzi, serve sempre valorizzare quanto ha preceduto", esordisce. "È nata così, con assoluta semplicità e immediatezza, l'esigenza di raccontare il nostro gruppo e le tenute attraverso la Wine Experience.

Un'esperienza che già aveva preso una prima forma circa un anno fa, grazie all'innovativo spazio che l'azienda ha inaugurato nella sua sede di Priocca, in provincia di Cuneo, e dove, nel contesto di uno dei paesaggi viticoli più belli del mondo, ossia quello di Langhe, Roero e Monferrato, è possibile visitare un percorso

multimediale oltre che didattico e conoscitivo. Un vero e proprio museo, che permette al visitatore di compiere un viaggio attraverso la cultura vitivinicola tra storia, territori, vitigni e processi produttivi. Oggi, attraverso il nuovo portale, aggiungiamo un ulteriore elemento a questa esperienza: grazie allo shop online, infatti, non solo offriamo il servizio di vendita diretta dei vini del nostro gruppo, ma anche la possibilità di fare cultura e giocare, navigando tra regioni ed etichette". Il come è presto spiegato. Riprende Gobino: "Portiamo online tante innovazioni lanciate all'interno dello spazio multimediale di Priocca, coniugando il lato più tecnico dell'approccio al vino a quello più squisitamente edonistico. Mondodelvino vuole infatti arricchire l'esperienza di acquisto offerta al proprio consumatore e lo fa attraverso un servizio che al momento è messo a disposizione di tutti coloro che acquistano nello shop, ovvero la possibilità di attivare una degustazione con un vero enologo o un sommelier dell'azienda. Una volta ricevuti i vini acquistati sul portale, è infatti possibile – direttamente da casa propria – organizzare un momento di degustazione guidata che sfrutta i mezzi digitali con la possibilità di poter scegliere la degustazione con un enologo o con un sommelier, a seconda delle proprie esigenze. Un servizio aggiuntivo di grande valore, che l'azienda vuole dedicare ai propri clienti allo scopo di arricchirne la user experience".



Il nuovo shop online Mondodelvino è un percorso digitale capace di condurre dalla scoperta di "Che vino sei?" all'acquisto diretto dal produttore, passando per il digital tasting

Gli effetti del connubio tra digital tasting e retail esperienzale

Ma cosa scaturisce, alla prova dei fatti, da questa scelta di Mondodelvino di dar vita a un retail esperienzale? L'anima più agricola e intima del gruppo. Quella della quotidianità in vigna e in cantina. Un elemento comunicativo decisivo, ma che tende spesso a perdersi nell'immagine che torna al pubblico di una realtà che si colloca tra le prime 20 aziende vinicole d'Italia in base alle performance di vendita e che oggi vanta nel proprio portfolio le bollicine della cantina Cuvage, fondata ad Acqui Terme, i vini firmati Ricossa, dal cuore di Langhe, Roero e Monferrato, cui si aggiungono le etichette della romagnola Poderi dal Nespoli, con il suo Sangiovese di qualità e i suoi vini bianchi innovativi prodotti dalla famiglia Ravaioli fin dal 1929, e della siciliana Barone Montalto con sede a Santa Ninfa (Tp), uno dei principali marchi per i vini fini dell'isola. È così che nel botta e risposta nato dal confronto intavolato col digital tasting attraverso l'etere, si vanno a definire la straordinaria versatilità che distingue il Cuvage Metodo Classico Nebbiolo d'Aba Doc Rosé, la longevità di un Prugneto Romagna Doc Sangiovese Superiore capace di farsi attendere anche più di quanto normalmente penseremmo (Fabio Ravaioli magnifica lo stato attuale dell'annata 2015 di questa etichetta) e la formula vincente di un Famoso Rubicone Iqt di Poderi dal Nespoli che si candida a essere un protagonista assoluto della categoria dei vini dal miglior rapporto tra qualità e prezzo.



Cosa scaturisce da una forma di retail esperienzale è l'anima più agricola e intima del gruppo Mondodelvino

Evoluzione e nuovi orizzonti

È, dunque, un'evoluzione quella che è proposta dal nuovo portale Mondodelvino. Di un racconto di sé e del prodotto che si offre al pubblico. Ma

anche di una strategia aziendale, che abbraccia in maniera definitiva l'omnicanalità. Come evidenzia proprio lo specifico caso di Poderi dal Nespoli, cantina tra le più antiche quando si parla di enologia di qualità in Romagna. Un'azienda che nel corso dei decenni ha saputo allargare i propri orizzonti attraverso il costante ampliamento del proprio raggio di azione commerciale, fino a diventare quel che è oggi: una realtà che tra presidio della ristorazione, botteghe fisiche che fanno capo al brand e shop online riesce a raggiungere il consumatore finale in tanti e diversi modi. Perché questa, come ha spiegato Fabio Ravaioli, è sempre stata la forza



"Lo shop online, per noi è sempre stato l'evoluzione digitale del nostro spirito d'accoglienza in cantina. Rappresenta, infatti, uno strumento perfetto per mantenere viva e costante, attraverso i vini, la relazione tra noi e i clienti"

del marchio: il fatto che "ogni ricambio generazionale, fin da principio, abbia saputo adattarsi al mutare dei tempi e delle esigenze dei clienti". E questo, null'altro rappresenta che un'evoluzione del proprio essere, come ribadisce anche Vania Vicino: "Lo shop online, per noi è sempre stato l'evoluzione digitale del nostro spirito d'accoglienza in cantina. Rappresenta, infatti, uno strumento perfetto per mantenere viva e costante, attraverso i vini, la relazione tra noi e i clienti. Oggi portiamo l'esperienza maturata sul web nel corso degli anni nel mantenere il contatto con tutte le persone che incontravamo in cantina – dai turisti estivi ai consumatori locali, passando per esperti appassionati – all'interno del portale Mondodelvino, così da far arrivare ancor più lontano il nostro messaggio, dandogli ancor maggior forza".

Riflessioni oltre l'emergenza

"Il mercato è cambiato da un giorno all'altro, senza preavviso. E nessuno era realmente pronto ad affrontare quel che ci siamo trovati di fronte". Enrico Gobino non nasconde le difficoltà suscitate dall'adozione in diversi Paesi del mondo delle misure atte a prevenire ulteriori contagi a seguito del diffondersi dell'emergenza Covid-19. Mondodelvino, però, ha scelto di reagire all'incertezza, accelerando sulla strada già da tempo intrapresa dell'innovazione. "Ci abbiamo riflettuto molto su come approcciare il tema dello shop online, perché tanti nostri brand s'indirizzano in esclusiva al mondo Horeca. Abbiamo risolto, affrontando con coerenza il problema del prezzo: questo significa non andare in conflitto o concorrenza spinta sull'e-commerce, tutelando così tutti i canali distributivi. E la coerenza nel posizionamento è tutto". Attualmente destinato ai soli consumatori italiani, l'eshop Mondodelvino, in una seconda fase della sua evoluzione, non è da escludere che possa allargare i propri orizzonti e raggiungere anche gli appassionati in giro per il mondo, come conferma Gobino: "Ci stiamo pensando". Ma quali i numeri generati in questo inizio? "Siamo in fase di test dal giugno scorso anno, con lo shop online che ha aperto i battenti in concomitanza con l'inaugurazione della Wine Experience di Priocca. Nell'ultimo trimestre, abbiamo registrato un incremento delle vendite del +70%: abbiamo sperimentato sulla nostra pelle il mutamento delle abitudini dei consumatori. Ora ci attendiamo che questo nuovo strumento diventi una divisione del gruppo: alla stregua di una nuova bottega, in aggiunta ai sette punti vendita di cui già disponiamo in giro per l'Italia. È una strategia multicanale quella che presentiamo. Dove vivere un'unica esperienza nei diversi fattori che la compongono: dalla presentazione alla proposta, fino ai prezzi. E questo nuovo ecommerce rappresenterà in futuro un supporto sempre più decisivo anche per la **nostra filiera**: nel prossimo semestre, ad esempio, diventerà piattaforma per forza vendite e clienti del mondo Horeca, così da consentire loro di lavorare in maniera più smart".

Digital tasting: perché sì

Ma cosa ha lasciato in chi scrive questa ora passata a interfacciarsi con un produttore, due responsabili marketing e una sommelier? Innanzitutto, che per conseguire risultati in termini di fidelizzazione del cliente, **l'interazione umana resta decisiva anche nell'approccio digitale**: più di un impersonale chatbot, può una risorsa in carne e ossa espressamente dedicata a interagire online con i consumatori. Ma resta anche **la consapevolezza della praticità e del**

funzionamento di una nuova forma d'interazione in grado d'introdurre in maniera semplice e diretta a un mondo reso spesso ben più complesso di quel che sia da tanti – troppi – fattori. Una modalità di confronto senza intermediazioni, che può offrire soddisfazione tanto al neofita in cerca di risposte, quanto all'esperto che desideri approfondire di più quanto già conosce. Una forma che a livello esperienziale offre nuove prospettive. E apre a diverse possibilità, per sé e i propri prodotti, di racconto: più smart, più easy, mai banale. In sintesi: il vino di domani, già oggi.



Microsoft "inventa" il Digital Wine Tasting: la nostra esperienza

Il palcoscenico è la Microsoft House, gli attori oltre all'azienda anche la cantina Ciacci Piccolomini D'Aragona (che firma il Brunello di Montalcino Docg 2015 premiato con il punteggio 100/100 da ... Leggi tutto



Wine Couture

1

4 Mondodelvino

4 Rivoluzione digitale

4 Wine Tasting

ARTICOLO PRECEDENTE

Delivery: online la guida per i gourmet ai tempi del lockdown

23/4/2020

Altro

Crea blog Acced

SpecialeItaliadelGusto

venerdì 10 aprile 2020

Presentato oggi il retail esperienziale di Mondodelvino. Dalla scoperta di "Che vino sei?" all'acquisto diretto dal produttore; la possibilità di scegliere la propria Wine Experience e di degustare direttamente a casa il vino con un enologo oppure un sommelier a disposizione.



Una conferenza stampa digitale che vede uniti virtualmente rappresentanti dell'azienda e media per la presentazione delle potenzialità multicanale legate allo shop online di Mondodelvino. Obiettivo: unire esperienze d'acquisto e possibilità d'incontro tra l'azienda e il consumatore.

Forlì, 10 aprile 2020 - L'attitudine al retail che nasce dall'esperienza della vendita diretta del vino consegnato a domicilio e che, nel tempo, si è evoluta con il primo shop online di una delle cantine del gruppo viticolo Mondodelvino SpA: Poderi dal Nespoli. Un percorso che oggi si completa con la presentazione dello shop online dell'intero gruppo e diventa una piattaforma multicanale che unisce gioco, esperienza di acquisto e incontro attraverso le soluzioni digitali, aprendosi a sempre nuovi progetti che si aggiungeranno nel tempo. È questo che Mondodelvino presenta oggi con una conferenza stampa 'smart'.

È un vero e proprio portale il sito che Mondodelvino ha strutturato con lo scopo di spiegare al meglio al consumatore come si compone la propria realtà aziendale, passando poi a un'area retail ricca di contenuti che permette di acquistare direttamente dal produttore. In questo spazio l'utente può iniziare il proprio percorso scoprendo, attraverso il semplice test "Che vino sei?", quali sono i vini che meglio rispecchiano le sue preferenze ed esigenze di consumo iniziando così a orientarsi all'interno della ricca offerta di prodotti che Mondodelvino propone ovvero la sua realtà composta di diverse cantine tra Piemonte (Cuvage e Ricossa), Romagna (Poderi dal Nespoli) e Sicilia (Barone Montalto). A questa esperienza virtuale l'utente può iniziare a pensare, inoltre, di affiancare l'organizzazione della propria esperienza reale presso la Wine Experience, l'innovativo spazio che l'azienda ha inaugurato un anno fa nella sua sede di Priocca (CN) e dove, nel contesto di uno dei paesaggi viticoli più belli del mondo ossia Langhe-Roero-Monferrato, è possibile visitare uno percorso multimediale oltre che didattico e conoscitivo; permette al visitatore di compiere un viaggio attraverso la cultura vitivinicola tra storia, territori, vitigni e processi produttivi. Il portale offre diverse possibilità di visita e degustazione che l'utente può decidere di acquistare da casa e di realizzare a Priocca. Infine l'esperienza di vendita diretta che porta il vino a casa, ma non solo. Mondodelvino vuole infatti arricchire l'esperienza di acquisto offerta al proprio consumatore e lo fa attraverso un servizio che al momento è messo a disposizione di tutti coloro che acquistano nello shop online, ovvero la possibilità di attivare una degustazione con un vero enologo o un sommelier dell'azienda. Una volta ricevuti i vini acquistati sul portale, è infatti possibile direttamente da casa propria - organizzare un momento di degustazione guidata che sfrutta i mezzi digitali con la possibilità di poter scegliere la degustazione con un enologo o con un sommelier, a seconda delle proprie esigenze. Un servizio aggiuntivo di grande valore che l'azienda, da sempre attenta alle novità e alle tendenze digitali, vuole dedicare ai propri clienti allo scopo di arricchire la loro "user experience" in Mondodelvino.

Esperienza, passione, gusto e cultura. Questi i valori caratterizzanti del gruppo Mondodelvino SpA, realtà dinamica e all'avanguardia che porta nel mondo il vino italiano di qualità anche grazie alle nuove potenzialità della vendita e-commerce.

Archivio blog

- **▼** 2020 (412)
 - ▼ aprile (80)
 - Aperte le iscrizioni alla quarta edizione del Mast...
 - Paniere solidale
 - Fragola, la regina di cocktail freschi e gustosi d...
 - INVITO: "Come si cambia in un mondo che cambia?" l...
 - LIBERA: LA CREAZIONE DEL PASTRY CHEF GIANLUCA FUST...
 - MASTER IN INDUSTRIAL DESIGN ENGINEERING AND INNOVA...
 - 10 MAGGIO 2020 VENTURINI BALDINI, TANTI AUGURI A ...
 - I TEMPI STRINGONO. E' TEMPO DI AGIRE! L'Unione Ri...
 - "GUSTATE IL VINO DELL'ALTO ADIGE A CASA" ON LINE ...
 - IL MONDO A TAVOLA Le nuove Master Class e Distanc...
 - SOONEAT, LA START-UP ITALIANA DEL MAKE EAT EASY, P...
 - Debutto social per la nuova Albana di Tenuta Diavo...
 - Pujje e le Stelle della ristorazione a sostegno de...
 - 5 CERCHI QUANTE STORIE
 - D'Osvaldo, le storie nella Storia
 - Quando la pasta parla al femminile
 - Il Panificio Iordan di Capriva del Friuli nei Perc...
 - #ioScelgoilBuono: il portale a supporto delle atti...
 - NASCE "DINNERBOND.IT", IL PRIMO PORTALE ITALIANO D...
 - "SICILIA DOC ACADEMY": ALTO NUMERO DI PARTECIPANTI...
 - LA RETE DELLA RISTORAZIONE ITALIANA CRESCE E RINNO...
 - Alici, pesto, carpione erbette
 - Elogio della rete
 - Luminoso messaggio dalla Costiera Amalfitana Il M...
 - SI FA PRESTO A DIRE DELIVERY!
 - LA RISPOSTA DI TENUTE PICCINI ALLA CRISI: MAGGIORI...
 - ZEDCOMM SOCIAL TASTING La degustazione viaggia onl...
 - Jane Alexander e Ignazio Oliva si uniscono al cast...
 - VINIFERA 2020 ANNULLATA. APPUNTAMENTO AL 27 E 28 M...
 - IL GIRO DEL GIORNO Antonio Rovaldi

Sevenpress.com portale sportivo



L'attitudine al retail che nasce dall'esperienza della vendita diretta del vino consegnato a domicilio e che, nel tempo, si è evoluta con il primo shop online di una delle cantine del gruppo viticolo Mondodelvino SpA: Poderi dal Nespoli.

Un percorso che oggi si completa con la presentazione dello shop online dell'intero gruppo e diventa una piattaforma multicanale che unisce gioco, esperienza di acquisto e incontro attraverso le soluzioni digitali, aprendosi a sempre nuovi progetti che si aggiungeranno nel tempo. È questo che Mondodelvino presenta oggi con una conferenza stampa 'smart'.

È un vero e proprio portale il sito che Mondodelvino ha strutturato con lo scopo di spiegare al meglio al consumatore come si compone la propria realtà aziendale, passando poi a un'area retail ricca di contenuti che permette di acquistare direttamente dal produttore. In questo spazio l'utente può iniziare il proprio percorso scoprendo, attraverso il semplice test "Che vino sei?", quali sono i vini che meglio rispecchiano le sue preferenze ed esigenze di consumo iniziando così a orientarsi all'interno della ricca offerta di prodotti che Mondodelvino propone ovvero la sua realtà composta di diverse cantine tra Piemonte (Cuvage e Ricossa), Romagna (Poderi dal Nespoli) e Sicilia (Barone Montalto). A questa esperienza virtuale l'utente può iniziare a pensare, inoltre, di affiancare l'organizzazione della propria esperienza reale presso la Wine Experience, l'innovativo spazio che l'azienda ha inaugurato un anno fa nella sua sede di Priocca (CN) e dove, nel contesto di uno dei paesaggi viticoli più belli del mondo ossia Langhe-Roero-Monferrato, è possibile visitare uno percorso multimediale oltre che didattico e conoscitivo; permette al visitatore di compiere un viaggio attraverso la cultura vitivinicola tra storia, territori, vitigni e processi produttivi. Il portale offre diverse possibilità di visita e degustazione che l'utente può decidere di acquistare da casa e di realizzare a Priocca. Infine l'esperienza di vendita diretta che porta il vino a casa, ma non solo. Mondodelvino vuole infatti arricchire l'esperienza di acquisto offerta al proprio consumatore e lo fa attraverso un servizio che al momento è messo a disposizione di tutti coloro che acquistano nello shop online, ovvero la possibilità di attivare una degustazione con un vero enologo o un sommelier dell'azienda. Una volta ricevuti i vini acquistati sul portale, è infatti possibile - direttamente da casa propria - organizzare un momento di degustazione guidata che sfrutta i mezzi digitali con la possibilità di poter scegliere la degustazione con un enologo o con un sommelier, a seconda delle proprie esigenze. Un servizio aggiuntivo di grande valore che l'azienda, da sempre attenta alle novità e alle tendenze digitali, vuole dedicare ai propri clienti allo scopo di arricchire la loro "user experience" in Mondodelvino.

Esperienza, passione, gusto e cultura. Questi i valori caratterizzanti del gruppo Mondodelvino SpA, realtà dinamica e all'avanguardia che porta nel mondo il vino italiano di qualità anche grazie alle nuove potenzialità della vendita e-commerce.

www.mondodelvino.com





Aprile 10, 2020

Presentato oggi il retail esperienziale di Mondodelvino. Dalla scoperta di "Che vino sei?" all'acquisto diretto dal produttore; la possibilità di scegliere la propria Wine Experience e di degustare direttamente a casa il vino con un enologo oppure un sommelier a disposizione.

Una conferenza stampa digitale che vede uniti virtualmente rappresentanti dell'azienda e media per la presentazione delle potenzialità multicanale legate allo shop online di Mondodelvino. Obiettivo: unire esperienze d'acquisto e possibilità d'incontro tra l'azienda e il consumatore.

Forlì, 10 aprile 2020 – L'attitudine al retail che nasce dall'esperienza della vendita diretta del vino consegnato a domicilio e che, nel tempo, si è evoluta con il primo shop online di una delle cantine del gruppo viticolo Mondodelvino SpA: Poderi dal Nespoli. Un percorso che oggi si completa con la presentazione dello shop online dell'intero gruppo e diventa una piattaforma multicanale che unisce gioco, esperienza di acquisto e incontro attraverso le soluzioni digitali, aprendosi a sempre nuovi progetti che si aggiungeranno nel tempo. È questo che Mondodelvino presenta oggi con una conferenza stampa 'smart'.

È un vero e proprio portale il sito che Mondodelvino ha strutturato con lo scopo di spiegare al meglio al consumatore come si compone la propria realtà aziendale, passando poi a un'area retail ricca di contenuti che permette di acquistare direttamente dal produttore. In questo spazio l'utente può iniziare il proprio percorso scoprendo, attraverso il semplice test "Che vino sei?", quali sono i vini che meglio rispecchiano le sue preferenze ed esigenze di consumo iniziando così a orientarsi all'interno della ricca offerta di prodotti che Mondodelvino propone ovvero la sua realtà composta di diverse cantine tra Piemonte (Cuvage e Ricossa), Romagna (Poderi dal Nespoli) e Sicilia (Barone Montalto). A questa esperienza virtuale l'utente può iniziare a pensare, inoltre, di affiancare l'organizzazione della propria esperienza reale presso la Wine Experience, l'innovativo spazio che l'azienda ha inaugurato un anno fa nella sua sede di Priocca (CN) e dove, nel contesto di uno dei paesaggi viticoli più belli del mondo ossia Langl Monferrato, è possibile visitare uno percorso multimediale oltre che didattico e conoscitivo; permette al visitatore di compiere un viaggio attraverso la cultura vitivinicola tra storia, territori, vitigni e processi produttivi. Il portale offre diverse possibilità di visita e degustazione che l'utente può decidere di acquistare da casa e di realizzare a Priocca. Infine l'esperienza di vendita diretta che porta il vino a casa, ma non solo. Mondodelvino vuole infatti arricchire l'esperienza di acquisto offerta al proprio consumatore e lo fa attraverso un servizio che al momento è messo a disposizione di tutti coloro che acquistano nello shop online, ovvero la possibilità di attivare una degustazione con un vero enologo o un sommelier dell'azienda. Una volta ricevuti i vini acquistati sul portale, è infatti possibile - direttamente da casa propria - organizzare un momento di degustazione guidata che sfrutta i mezzi digitali con la possibilità di poter scegliere la degustazione con un enologo o con un sommelier, a seconda delle proprie esigenze. Un servizio aggiuntivo di grande valore che l'azienda, da sempre attenta alle novità e alle tendenze digitali, vuole dedicare ai propri clienti allo scopo di arricchire la loro "user experience" in Mondodelvino.

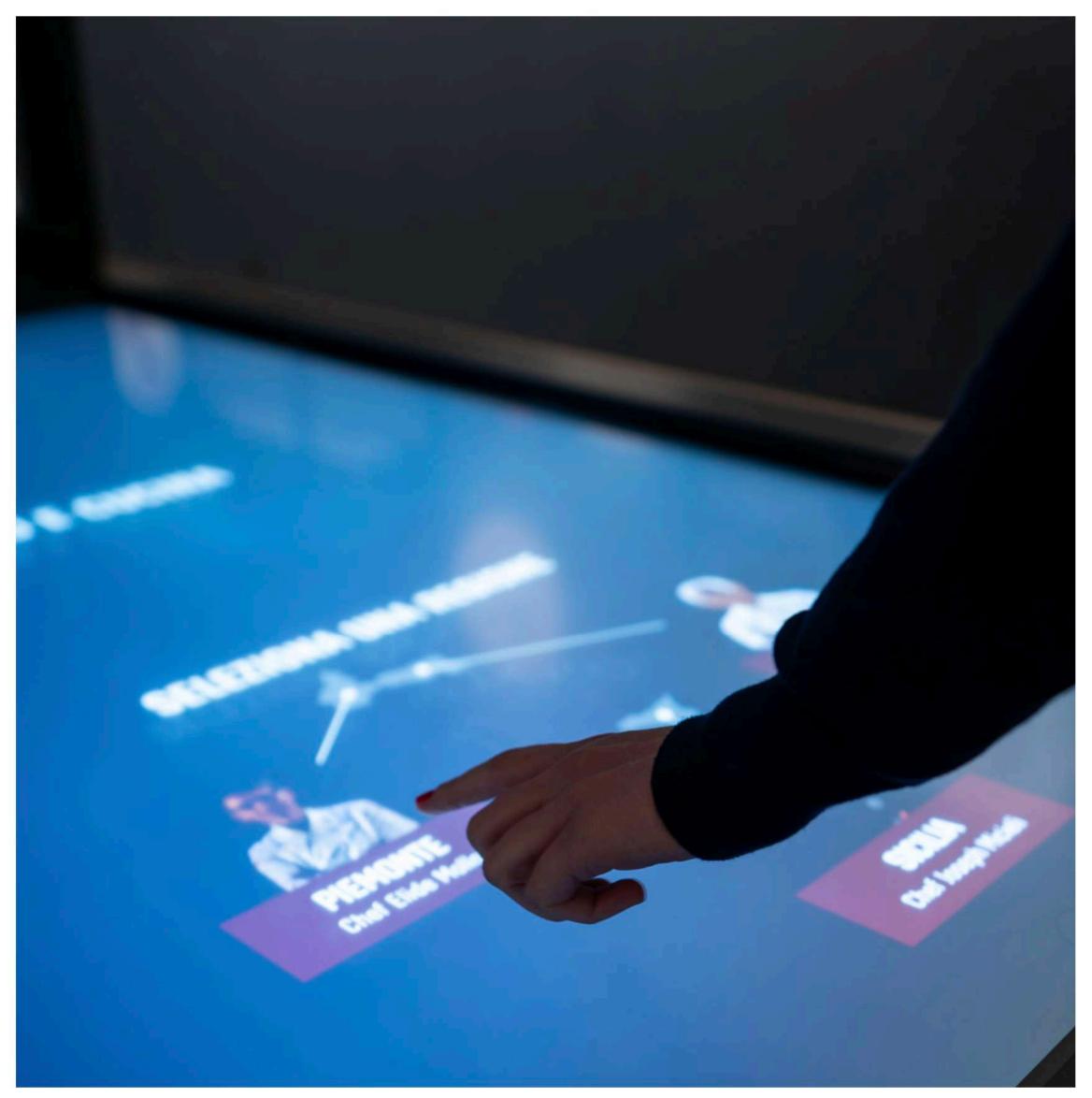
Esperienza, passione, gusto e cultura. Questi i valori caratterizzanti del gruppo Mondodelvino SpA, realtà dinamica e all'avanguardia che porta nel mondo il vino italiano di qualità anche grazie alle nuove potenzialità della vendita e-commerce. TURISMO ENOGASTRONOMICO

Mondodelvino: inaugurato lo shop online con vendita diretta e la possibilità di degustare i vini a casa con un sommelier o enologo.

Redazione • ② 10 Aprile, 2020



Presentato il retail esperienziale di Mondodelvino. Dalla scoperta di "Che vino sei?" all'acquisto diretto dal produttore; la possibilità di scegliere la propria Wine Experience e di degustare direttamente a casa il vino con un enologo oppure un sommelier a disposizione. Una conferenza stampa digitale che vede uniti virtualmente rappresentanti dell'azienda e media per la presentazione delle potenzialità multicanale legate allo shop online di Mondodelvino. Obiettivo: unire esperienze d'acquisto e possibilità d'incontro tra l'azienda e il consumatore.



Forlì- L'attitudine al retail che nasce dall'esperienza della vendita diretta del vino consegnato a domicilio e che, nel tempo, si è evoluta con il primo shop online di una delle cantine del gruppo viticolo Mondodelvino SpA: Poderi dal Nespoli. Un percorso che oggi si completa con la presentazione dello shop online dell'intero gruppo e diventa una piattaforma multicanale che unisce gioco, esperienza di acquisto e incontro attraverso le soluzioni digitali, aprendosi a sempre nuovi progetti che si aggiungeranno nel tempo. È questo che Mondodelvino presenta oggi con una conferenza stampa 'smart'.





È un vero e proprio portale il sito che Mondodelvino ha strutturato con lo scopo di spiegare al meglio al consumatore come si compone la propria realtà aziendale, passando poi a un'area retail ricca di contenuti che permette di acquistare direttamente dal produttore. In questo spazio l'utente può iniziare il proprio percorso scoprendo, attraverso il semplice test "Che vino sei?", quali sono i vini che meglio rispecchiano le sue preferenze ed esigenze di consumo iniziando così a orientarsi all'interno della ricca offerta di prodotti che Mondodelvino propone ovvero la sua realtà composta di diverse cantine tra Piemonte (Cuvage e Ricossa), Romagna (Poderi dal Nespoli) e Sicilia (Barone Montalto). A questa esperienza virtuale l'utente può iniziare a pensare, inoltre, di affiancare l'organizzazione della propria esperienza reale presso la Wine Experience, l'innovativo spazio che l'azienda ha inaugurato un anno fa nella sua sede di Priocca (CN) e dove, nel contesto di uno dei paesaggi viticoli più belli del mondo ossia Langhe-Roero-Monferrato, è possibile visitare uno percorso multimediale oltre che didattico e conoscitivo; permette al visitatore di compiere un viaggio attraverso la cultura vitivinicola tra storia, territori, vitigni e processi produttivi. Il portale offre diverse possibilità di visita e degustazione che l'utente può decidere di acquistare da casa e di realizzare a Priocca. Infine l'esperienza di vendita diretta che porta il vino a casa, ma non solo.



Mondodelvino vuole infatti arricchire l'esperienza di acquisto offerta al proprio consumatore e lo fa attraverso un servizio che al momento è messo a disposizione di tutti coloro che acquistano nello shop online, ovvero la possibilità di attivare una degustazione con un vero enologo o un sommelier dell'azienda. Una volta ricevuti i vini acquistati sul portale, è infatti possibile – direttamente da casa propria – organizzare un momento di degustazione guidata che sfrutta i mezzi digitali con la possibilità di poter scegliere la degustazione con un enologo o con un sommelier, a seconda delle proprie esigenze. Un servizio aggiuntivo di grande valore che l'azienda, da sempre attenta alle novità e alle tendenze digitali, vuole dedicare ai propri clienti allo scopo di arricchire la loro "user experience" in Mondodelvino.



Esperienza, passione, gusto e cultura. Questi i valori caratterizzanti del gruppo Mondodelvino SpA, realtà dinamica e all'avanguardia che porta nel mondo il vino italiano di qualità anche grazie alle nuove potenzialità della vendita ecommerce.



Presentato oggi il retail esperienziale di Mondodelvino

Home SM Studio Comunicati stampa

Una conferenza stampa digitale che vede uniti virtualmente rappresentanti dell'azienda e media per la presentazione dell potenzialità multicanale legate allo shop online di Mondodelvino. Obiettivo: unire esperienze d'acquisto e possibilità d'incontra l'azienda e il consumatore.



Una conferenza stampa digitale che vede uniti virtualmente rappresentanti dell'azienda e media per la presentazione delle potenzialità multicana legate allo shop online di Mondodelvino. Obiettivo: unire esperienze d'acquisto e possibilità d'incontro tra l'azienda e il consumatore.

L'attitudine al retail che nasce dall'esperienza della vendita diretta del vino consegnato a domicilio e che, nel tempo, si è evoluta con il primo sho online di una delle cantine del gruppo viticolo Mondodelvino SpA: Poderi dal Nespoli. Un percorso che oggi si completa con la presentazione dell' shop online dell'intero gruppo e diventa una piattaforma multicanale che unisce gioco, esperienza di acquisto e incontro attraverso le soluzione digitali, aprendosi a sempre nuovi progetti che si aggiungeranno nel tempo. È questo che Mondodelvino presenta oggi con una conferenza stamp 'smart'. È un vero e proprio portale il sito che Mondodelvino ha strutturato con lo scopo di spiegare al meglio al consumatore come si compone propria realtà aziendale, passando poi a un'area retail ricca di contenuti che permette di acquistare direttamente dal produttore. In questo spaz l'utente può iniziare il proprio percorso scoprendo, attraverso il semplice test "Che vino sei?", quali sono i vini che meglio rispecchiano le si preferenze ed esigenze di consumo iniziando così a orientarsi all'interno della ricca offerta di prodotti che Mondodelvino propone ovvero la su realtà composta di diverse cantine tra Piemonte (Cuvage e Ricossa), Romagna (Poderi dal Nespoli) e Sicilia (Barone Montalto). A questa esperienz virtuale l'utente può iniziare a pensare, inoltre, di affiancare l'organizzazione della propria esperienza reale presso la Wine Experience, l'innovativ spazio che l'azienda ha inaugurato un anno fa nella sua sede di Priocca (CN) e dove, nel contesto di uno dei paesaggi viticoli più belli del mono ossia Langhe-Roero-Monferrato, è possibile visitare uno percorso multimediale oltre che didattico e conoscitivo; permette al visitatore di compies un viaggio attraverso la cultura vitivinicola tra storia, territori, vitigni e processi produttivi. Il portale offre diverse possibilità di visita e degustazion che l'utente può decidere di acquistare da casa e di realizzare a Priocca. Infine l'esperienza di vendita diretta che porta il vino a casa, ma non sol Mondodelvino vuole infatti arricchire l'esperienza di acquisto offerta al proprio consumatore e lo fa attraverso un servizio che al momento è messo disposizione di tutti coloro che acquistano nello shop online, ovvero la possibilità di attivare una degustazione con un vero enologi dell'azienda. Una volta ricevuti i vini acquistati sul portale, è infatti possibile - direttamente da casa propria - organizzare un momento degustazione guidata che sfrutta i mezzi digitali con la possibilità di poter scegliere la degustazione con un enologo o con un sommelier, a secono delle proprie esigenze. Un servizio aggiuntivo di grande valore che l'azienda, da sempre attenta alle novità e alle tendenze digitali, vuole dedicare propri clienti allo scopo di arricchire la loro "user experience" in Mondodelvino. Esperienza, passione, gusto e cultura. Questi i valori caratterizzan del gruppo Mondodelvino SpA, realtà dinamica e all'avanguardia che porta nel mondo il vino italiano di qualità anche grazie alle nuove potenziali

Altre informazioni

della vendita e-commerce.

Federica Da Col Cellulare +39 324 8940641 pr@smstudiopress.it

I pionieri dell'LCA in cantina

Il percorso di sostenibilità intrapreso da Mondodelvino ha fatto propria, già in tempi non sospetti, la metodologia proposta dalla Commisione Europea MARIA LUISA DOLDI

Vista l'importanza della sostenibilità ambientale e la necessità di un minor impatto di tutte le attività umane per poter fare fronte alla crisi climatica e alla scarsità di molte risorse, nel 2013 la Commissione europea ha proposto degli strumenti per poter misurare in maniera metodologicamente e scientificamente solida l'impatto di prodotti, processi e organizzazioni, invitando i vari settori produttivi ad adottare tali metodologie e farle proprie nell'ottica di una economia sempre più decarbonizzzata. Nella raccomandazione 2013/179/UE la Commissione europea descrive gli strumenti di analisi PEF e OEF (Organisation Environmental Footprint) per la determinazione dell'impronta ambientale di prodotti, processi e organizzazioni. Entrambi questi strumenti si basano sulla metodologia LCA (Life Cycle Assessment). Nel settore del vino tale metodologia non è ancora molto diffusa. Nemmeno in quello italiano che, in quanto a schemi volontari, percorsi, certificazioni e marchi per indicare la sostenibilità del prodotto, non scarseggia proprio: qualche anno fa, un censimento delle possibilità disponibili in Italia per indicare la sostenibilità del vino, ne contò circa 15. Troppe

per poter comunicare in modo efficace e obiettivo un concetto di sostenibilità del prodotto: si crea confusione e si abusa della fiducia del consumatore oltre che della sua pazienza, col rischio di renderlo indifferente a un concetto invece tanto importante. Per fare fronte a questa situazione tanto frammentaria quanto confusa, i Ministeri dell'Ambiente e delle Politiche Agricole con il settore nazionale del vino italiano stanno lavorando a un piano unico per la sostenibilità e probabilmente a breve si vedranno i risultati di questo lavoro. Nel frattempo, c'è chi, partendo in tempi non sospetti, in cui la LCA era ancora veramente un tema per addetti ai lavori, ha messo a punto un percorso di sostenibilità aziendale facendo propria la metodologia proposta dalla Commissione europea, quindi senza creare nulla di nuovo e senza alimentare la confusione già presente.

In dialogo con Luca Chiusano, Responsabile Ricerca e Sviluppo, Mondodelvino SpA.

Mondodelvino ha iniziato a definire già nel 2016 un percorso di sostenibilità per la propria azienda basato su rigore scientifico e criteri definiti a livello europeo



Mondodelvino ha iniziato già nel 2016 un percorso di sostenibilità aziendale basato su metodi internazionalmente conosciuti e scientificamente molto solidi, divenendo in questo senso un pioniere per il settore

Come mai questa scelta, allora isolata, quando vi erano anche altri schemi disponibili in Italia e magari più semplici da attuare?

Quando ci siamo messi alla ricerca di un percorso di sostenibilità da adottare per il nostro Gruppo, eravamo già consapevoli della difficoltà che avremmo trovato nel decidere quale percorso scegliere nel "mare magnum" dell'offerta di schemi e certificazioni disponibili. A noi serviva uno strumento che fosse standardizzato a livello internazionale, oltre che rigoroso. Solo con questo approccio, secondo noi, è possibile dire quale risultato ambientale sia più solido di altri o quale descriva meglio la realtà; altrimenti non è nemmeno possibile fare un confronto tra prodotti della stessa categoria merceologica. Per questo abbiamo deciso di non alimentare



VVQ NUMERO TRE - APRILE DUEMILA20





la confusione già presente, magari creando un percorso nuovo, ma di scegliere un percorso già esistente, ampiamente riconosciuto e scientificamente molto solido. E così, senza inventare nulla di nuovo ma utilizzando strumenti già disponibili e testati, siamo arrivati ad adottare la metodologia LCA e, nello specifico, gli strumenti di analisi delle performance ambientali OEF e PEF.

Cosa caratterizza questa metodologia?

La OEF – Organisation Environmental Footprint e l'omologa PEF (stessa cosa ma sul singolo prodotto) misurano l'impronta ambientale di un'organizzazione o di un prodotto, basandosi sull'analisi di Life Cycle Assessment (LCA), un metodo internazionalmente conosciuto e scientificamente molto solido che, non a caso, è alla base del pacchetto di norme ISO quali la Certificazione ambientale ISO 14001. Il concetto di impronta ambientale è stato introdotto nel 1990 da Mathis Wackerna-

gel e William Rees, due ricercatori dell'Università della British Columbia ed è un concetto di grande forza, un indicatore importante per monitorare come materia ed energia vengono impiegate in un processo produttivo (quindi non solo del vino). OEF e PEF - e quindi l'LCA - hanno il vantaggio di misurare gli impatti lungo tutto il ciclo di vita di un prodotto/processo o servizio, risultando, di fatto, lo strumento più completo per fare analisi ambientali.

Qual è il plus valore di questa metodologia rispetto ad altre?

Innanzitutto, la solidità scientifica: basiamo le nostre strategie di miglioramento/efficientamento su dati oggettivi. L'analisi è eseguita attraverso la quantificazione di tutti i materiali e i consumi energetici in input e tutte le emissioni e i rifiuti in output legati o all'attività di un'azienda o alla produzione di un prodotto o servizio. In questo modo si identificano i cosiddetti "hot spot",

cioè i punti del processo più impattanti e i relativi passaggi più impattanti. Uno studio LCA ha un approccio "dalla culla alla tomba" ovvero olistico: prende in considerazione elementi come l'estrazione o la produzione delle materie prime, la fornitura dei materiali di imballaggio, le attività legate alla produzione, ma anche i trasporti, la fase d'uso e, in ultimo, il fine vita con dati medi su smaltimento, possibilità di riciclo o di riutilizzo. Gli impatti di un'azienda si dividono in diretti (ciò che è sotto il suo diretto controllo) e indiretti (ciò che esula dal suo diretto controllo). È dunque un'analisi molto completa e basata su metriche e calcoli solidi: è la base di moltissime analisi ambientali in tanti settori diversi. Un elemento di valore ulteriore è la possibilità di confronto: poiché basate su standard internazionali la OEF e la PEF creano le condizioni necessarie per confronto e comparazione delle prestazioni ambientali di prodotti appartenenti alla medesima cate-



VVQ NUMERO TRE - APRILE DUEMILA20

Per andare oltre la "retail disruption"

Il mondo della distribuzione, di fronte alla crisi dei format tradizionali, trova opportunità di rilancio nell'interesse verso il settore da parte dei fondi di investimento.

di Rosaria Barrile

Approfondimenti: ww.largoconsumo.info/tag/Credito e Banche

e da un lato l'e-commerce e la revisione dei format stanno mettendo a dura prova il retail, spingendolo a innovare per far fronte alla disruption digitale e alla compressione dei consumi, dall'altro sono sempre più i fondi di investimento a cercare opportunità nel settore e quindi a rendere possibile quell'afflusso di risorse economiche necessario alle imprese che intendono puntare sulla crescita sia in Italia, sia all'estero. Ma a quali condizioni la finanza può rappresentare un motore di sviluppo e quali gli strumenti oggi a disposizione dei retailer? Le premesse per comprendere l'urgenza di una riflessione sul tema vengono dall'analisi di Luigi Consiglio, presidente di GEA Consulenti di Direzione, intervenuto a un recente evento organizzato da Confimprese: «La distribuzione tradizionale è in una crisi irreversibile, stretta nella tenaglia che vede da un lato l'e-commerce e dall'altro i discount. Quanto sta avvenendo negli USA è emblematico: la retail disruption dei format tradizionali nel periodo compreso tra il 2019 e il 2026 dovrebbe portare secondo le stime, su un totale di oltre un milione di punti di vendita, alla chiusura di circa,

40 mila, di cui 21.000 nell'abbigliamento, 10.000 nell'elettronica di consumo e 8.000 nell'arredamento. È possibile ribaltare questa situazione grazie a un grande turn around che già è stato fatto da diversi retailer nel mondo, facendo leva sul proprio management e trasformandosi da retailer di destinazione a retailer on line con una presenza più capillare in termini logistici. Negli USA la strategia alla base del turnaround di Target ha visto circa 7 miliardi dollari di investimenti a lungo termine. In questo caso, oltre a migliorare la shopping experience a livello digital, sono stati ridefiniti i format degli store esistenti ed è stata prevista l'apertura di store più piccoli in aree urbane per ridurre i costi di spedizione e sfruttare gli spazi già esistenti. Allo stesso modo il caso Walmart ha visto sia investimenti per migliorare la customer experience, sia un processo di acquisizione mirate di player nel retail e-commerce, sia una maggiore automazione con l'introduzione di robot di supporto che rilevano il livello di stock mentre puliscono i corridoi. La staticità del nostro retailing in questo contesto pertanto non è più accettabile. Si può competere con i big dell'e-com-

La staticità del nostro retailing in questo contesto non è più accettabile

merce? Come dimostrano queste esperienze sicuramente sì, ma occorre investire e lasciarsi alle spalle il modello tradizionale di vendita per passare a un modello di marketplace. La finanza ha pertanto un impatto decisivo ai fini della trasformazione di un business model che non è più adeguato».

Il bisogno di esplorare nuovi canali di finanziamento porta con sé un'altra tendenza, sottolineata da Mario Resca, pre-

sidente di Confimprese: «Oggi chi fa retail ha bisogno di risorse: per questo continuiamo ad assistere alla nascita di soggetti di dimensione sempre più importanti, perché è solo raggiungendo determinati numeri che è più facile anche accedere al mondo della finanza strutturata e porsi come interlocutore affidabile».

Tra i brand che di recente hanno vissuto un rilancio facendo ricorso a risorse messe a disposizione dalla finanza si segnala Kiko Milano, retailer italiano specializzato nel make up e fondato nel 1997 da Percassi. In 5 anni, la società aveva aperto all'estero oltre 500 negozi tra Stati Uniti ed Europa, tutti gestiti direttamente. Ma l'insorgere della crisi del retail, a fronte di un'espansione troppo rapida, ne hanno rallentato la crescita. Dopo alcuni anni di rallentamento dei risultati finanziari, la svolta è arrivata anche grazie all'intervento nel 2018 del private equity di Peninsula Capital che ha affiancato Percassi nell'azionariato investendo nel nuovo business plan. Dopo la chiusura di alcuni punti di vendita in Europa e 27 su 30 negli Stati Uniti, con la trasformazione degli ultimi 3 negozi in flagship store, Kiko Milano ha rivolto il proprio interesse verso Asia e Medio Oriente. «In linea generale il ruolo dei punti di vendita resta fondamentale come touch point esperienziale anche grazie all'introduzione di nuove tecnologie digitali, basate sulla realtà aumentata - commenta Iacopo Martini, chief financial officier Kiko Milano -. Abbiamo poi affiancato ai punti di vendita diretti l'e-commerce, i marketplace on line e i negozi in franchising. Un ulteriore punto di svolta è stata la decisione di approcciare i format franchising e dello shop in shop come alternative più efficienti e meno rischiose rispetto alla crescita esclusivamente basata sui negozi a gestione diretta».

L'esperienza della società di gestione

del risparmio Anthilia Capital Partners conferma come in questo momento nel retail vi sono opportunità interessanti sia per le imprese sia per gli investitori. La società, che ha al suo attivo 1,1 miliardi di euro di patrimonio gestito, attraverso Anthilia BIT 3 (fondo di private debt in cui la Cassa depositi e prestiti ha investito recentemente 40 milioni con il ruolo di anchor investor accanto al Fondo europeo investimenti), ha infatti recentemente sottoscritto il prestito obbligazionario del



LARGO CONSUMO n. 2/2020

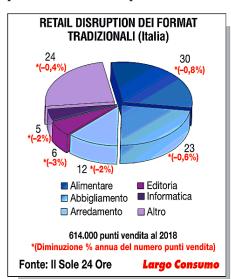
gruppo **Mondodelvino**, attivo da circa 30 anni nella produzione e distribuzione di vino italiano all'estero. L'emissione, pari a 15 milioni, ha scadenza 31 dicembre 2026 e un rendimento del 5%. Il prestito obbligazionario consentirà al gruppo di intervenire sul piano industriale, con investimenti dedicati all'innovazione tecnologica delle linee di confezionamento e del packaging, oltre che con l'inserimento di macchinari destinati alla misurazione della produttività. Inoltre, il piano investimenti sarà anche dedicato all'implementazione di un progetto di efficientamento energetico delle aziende del gruppo. A spiegare a quali condizioni tali operazioni possano costituire un volano per l'economia e lo sviluppo delle imprese del retailing è Barbara Ellero, partner e head of Private Debt Anthilia: «Prima di decidere come allocare l'investimento effettuiamo un'analisi di mercato e verifichiamo se l'azienda abbia o meno un vantaggio competitivo e se sia in grado di mantenerlo. Questa valutazione viene effettuata ancora prima dell'analisi di numeri della società».

L'approccio adottato da Anthilia è infatti lo stesso a prescindere dal settore di appartenenza delle impresa, come dimostrano le esperienza maturate con Isaia & Isaia, Fenicia (marchio Camicissima) e Sirio. «Nell'abbigliamento, ci siamo trovati a finanziare due aziende con modelli di business diametralmente opposti. Isaia & Isaia è presente nel settore lusso, sull'alta gamma della sartoria maschile. La produzione è totalmente concentrata in Italia con un tasso di esportazione del 97%, soprattutto verso Stati Uniti e in Asia e un focus sul canale distributivo wholesale. Li abbiamo incontrati in un momento in cui pianificavano di potenziare il segmento retail tramite l'apertura di 7 nuovi punti di vendita in Italia e all'estero. L'investimento è per lo più immateriale, dal key money fino al circolante necessario per portare il punto di vendita a regime. Abbiamo quindi optato per un'erogazione graduale, verificando dopo un anno la tenuta del piano industriale e l'andamento dei primi punti di vendita aperti. Nel caso del piano di nuove aperture di Fenicia, che opera attraverso oltre 200 punti di vendita in Italia e all'estero, abbiamo tenuto conto non solo del solido track record dell'azienda, ma anche della sua comprovata capacità di selezionare le location più adatte e di commercializzare il key money laddove fosse stato necessario chiudere un punto di vendita considerato non più strategico. Nel settore della ristorazione, siamo stati finanziatori di Sirio che lo scorso giugno ha raccolto oltre 10 milioni di euro sull'AIM e per la quale l'emissione obbligazionaria ha rappresentato il primo momento di accesso al mercato dei capitali. In questo caso il limite rappresentato dalla presenza esclusivamente italiana è stato fortemente mitigato dal fatto che l'azienda operasse tramite concessioni, in grado di garantire una significativa stabilità dei ricavi in un settore, quello della ristorazione commerciale e ospedaliera, caratterizzato da elevate barriere all'entrata».

L'innovazione tecnologia e la riduzione dei flussi di credito bancario hanno fatto emergere nuovi modelli di finanziamento alternativi in grado di far incontrare domanda e offerta di capitale in maniera efficiente. Il modello costruito da **Epic sim**, società fondata da **Andrea Crovetto**, veterano della comunità finanziaria milanese (un passato a **Citi-**

Il ruolo dei punti vendita è fondamentale come touch point esperienziale

group, Unicredit, Intesa Sanpaolo), consiste in un marketplace dove start up e piccole e medie imprese incontrano investitori istituzionali e privati per finanziare progetti di crescita attraverso l'emissione di equity o di debito attraverso i minibond. Accedendo alla piattaforma ogni proposta d'investimento è corredata di un information memorandum, da credit risk rating d altri strumenti che compongono una sorta di "cruscotto informativo" che permette all'investitore di scegliere. L'azienda paga una provvigione per entrare nella piattaforma, mentre Epic viene remune-



rata per la sua attività di collocamento. Una volta che le società hanno ricevuto le manifestazioni d'interesse sono libere di scegliere, in piena autonomia, chi accettare. Tra le prime ad aver utilizzato questa piattaforma nel mondo retail è stata **Piazza Italia**: questo retailer di abbigliamento, fondato nel 1999 dalla famiglia **Bernardo**, con il supporto di Epic sim ha collocato nel 2018 12 milioni di euro di minibond a scadenza 2024 con cedola 5,25% per finanziare nuove aperture e per ristrutturare i punti di vendita della rete in Italia.

Nel 2015 è invece stata lanciata un'iniziativa finalizzata a valorizzare il magazzino inteso come asset sulla base del quale ottenere supporto al capitale circolante: Supply@ME, una società controllata da the AvantGarde Group. Tra il 2017 e il 2018 la società assume la fisionomia attuale di piattaforma in grado di mettere in relazione investitori istituzionali, banche e altri partner con le imprese e di fare inventory financing in modo industrializzato. «Nel credito a medio lungo termine l'inventory financing in Italia non era ancora stato servito - precisa Alessandro Zamboni, amministratore delegato di the AvantGarde Group e Supply@ME -. Attraverso la piattaforma invece le imprese possono digitalizzare e monitorare le rimanenze di magazzino, che restano all'interno della propria impresa, per poi smobilizzarle commercialmente attraverso un sistema di cartolarizzazione per il tramite di stock company costituite direttamente da Supply@ME in vari Paesi europei. L'innovazione non è tanto tecnologica quanto piuttosto legale». La piattaforma si avvale di diversi strumenti innovativi, come gli smart contract abilitati da tecnologia blockchain, e può contare su contratti già sottoscritti per oltre 300 milioni di euro con le imprese e su diversi partner finanziari istituzionali ed esteri. All'interno del mondo retail, un segmento particolare, costituito dalle imprese di dimensioni contenute ma impegnate nelle sviluppo di soluzioni di digitalizzazione avanzate, può attingere alle risorse messe a disposizione dai portali di equity crowdfunding, soggetti vigilati direttamente dalla Consob, tra cui per esempio **200Crowd**. Tra le realtà che si sono rivolte alla piattaforma si segnala Checkout Technologies, una società che attraverso la computer vision e l'Intelligenza artificiale, affianca i retailer nel raccogliere informazioni chiave sui propri clienti per migliorare la loro esperienza in-store.

LARGO CONSUMO n. 2/2020

BANCHE FINANZA

Unicredit a sostegno delle pmi

L'istituto di credito ha messo a punto strumenti di investimento alternativi, basati sul capitale paziente, destinati a dare impulso alle nuove eccellenze d'impresa.

di Stefania Pescarmona

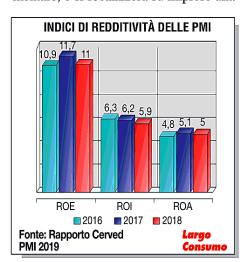
Approfondimenti: www.largoconsumo.info/tag/Credito e Banche

attuta d'arresto per le pmi italiane, la cui crescita nel 2018 - dopo un periodo di ripresa che durava dal 2013 - ha perso slancio e ha continuato a perderlo anche nella prima parte del 2019. Secondo il Rapporto Cerved pmi 2019, infatti, le piccole e medie imprese italiane hanno registrato indici di redditività in calo, un fatturato in aumento in termini nominali (+4,1%, l'anno) ma nella sostanza fermo ai livelli del 2017, un valore aggiunto cresciuto del 4,1%, ma a ritmi più ridotti dei costi del lavoro (+5,6%), che ha prodotto degli effetti negativi sulla produttività e sui margini e tempi e ritardi nei pagamenti, che sono nuovamente peggiorati, dopo una lunga fase di miglioramento. In questo scenario, il grado di dipendenza dalle banche si conferma anche nel 2018 come un fattore strutturale che influenza fortemente le performance delle società italiane. «Nonostante il credito sia tornato a crescere, anche in misura sostenuta. continua a ridursi la platea di pmi a cui gli istituti di credito concedono credito, segno di una forte attenzione degli istituti finanziari nell'erogazione di risorse finanziarie, ma anche di un probabile ricorso a fonti di finanziamento alternative che cominciano a farsi strada anche nel segmento delle pmi», si legge nel report. In questo scenario, si colloca l'annuncio di Unicredit, che nella primavera del 2019 ha lanciato un'iniziativa a sostegno delle imprese italiane: una piattaforma di private equity per investire in pmi italiane che, «con un potenziale fino a 2 miliardi di euro, rappresenta la più ampia piattaforma di capitali pazienti, finalizzati alla crescita, finora resa disponibile in Italia», si legge nel comunicato stampa dell'istituto di credito. L'iniziativa sarà, infatti, implementata dapprima sul mercato italiano, dove la necessità di capitale paziente è più sentita, per poi espandersi fuori dai confini nazionali.

Operazioni simili verranno, infatti, estese anche in altre geografie in cui il gruppo guidato da Jean Pierre Mustier è presente, come Germania e Centro Est Europa. Da rilevare che Unicredit non si muoverà da sola, ma al fianco di una decina di operatori specializzati e di importanti gestori di investimento, italiani e internazionali (tra cui fondi italiani e internazionali, holding di partecipazioni e fondi sovrani) che vantano una forte esperienza e una volontà di investire nel lungo termine, al fine di sostenere la crescita delle migliori imprese italiane, fornendo loro accesso a una fonte di capitale alternativa e più flessibile. Nel dettaglio, Unicredit investirà fino al 10% del-

Unicredit non si muoverà da sola, ma al fianco di una decina di operatori

la dotazione complessiva, e quindi investirà in totale nella piattaforma fino a 200 milioni di euro, o meglio fino al 10% in ogni veicolo che verrà creato ad hoc per ogni deal. L'iniziativa è dedicata a società dei settori manifatturieri italiani d'eccellenza, compresi quelli industriale, aerospaziale, delle tecnologie per il packaging, farmaceutico, del design, dell'alimentare, e si focalizzerà su imprese alla



ricerca di capitali per accelerare i loro piani di espansione a medio-lungo termine. Al momento, si è ancora in una fase di studio: operazioni simili non si raggiungono in poche settimane, ma solo dopo un lungo lavoro di analisi e un'attenta due diligence. «L'iniziativa si distingue dalle classiche operazioni di private equity: in coerenza con le abituali strategie di crescita delle pmi, il gruppo di investitori metterà a disposizione capitale paziente, acquisendo infatti partecipazioni di minoranza con un orizzonte temporale più lungo rispetto a quello dei tipici strumenti di private equity e fornendo consulenza strategica e supporto nello sviluppo del business», riferisce la società. Secondo alcune indiscrezioni emerse, infatti, i veicoli di investimento dovrebbero entrare nelle società con una quota fino al 40% del capitale, per poi uscire (molto probabilmente) con la quotazione in Borsa dell'impresa stessa. Nel mirino ci sono infatti aziende con un fatturato compreso tra i 100 milioni e il miliardo di euro, che puntano a sbarcare successivamente a Piazza Affari.

«Questa iniziativa si rivolge in primo luogo alle circa 4.500 pmi clienti che hanno le migliori performance», ha dichiarato Andrea Casini, co-ceo Commercial Banking Italy di Unicredit. Che poi ha proseguito dicendo: «Molti imprenditori sono alla ricerca di opportunità per innovare, con l'obiettivo di crescere e internazionalizzare, ma faticano a trovare adeguate fonti di capitale paziente che supporti tali piani. Con questo progetto supportiamo concretamente l'economia reale italiana e contemporaneamente costruiamo forti e durature relazioni con le imprese clienti più promettenti». Dal canto suo, Richard Burton, head of Corporate & Investment Banking di Unicredit, ha precisato che con questa iniziativa, l'istituto di credito conferma il proprio ruolo di partner strategico di lungo termine nei processi di crescita e innovazione delle imprese italiane. «È solo uno dei modi in cui creiamo valore per i nostri clienti, mettendo in connessione imprese eccellenti e potenziali investitori. Questa iniziativa fornirà supporto strategico e manageriale alle imprese italiane nostre clienti, sostenendo le migliori nel fare il salto di qualità e dimensionale», ha concluso Burton. Le pmi sono, infatti, l'asse portante dell'economia in molti Paesi europei. Tra il 60 e il 70% dei posti di lavoro in Europa sono creati, o direttamente legati, alle piccole e medie imprese, che rappresentano circa il 60% del valore aggiunto prodotto.

LARGO CONSUMO n. 2/2020



Spettacoli

Cultura / Spettacoli / Società



licenziare e di non ricorrere alla

cassa integrazione. Se il credito

Iva venisse sbloccato in tempi rapidi e non in mesi come avvie-

ne al momento, il settore pren-

derebbe una bella boccata d'os-

sigeno». Lo stop dei live manda in crisi pure la discografia, altra

industria nevralgica per Milano,

perché la pubblicazione di nuo-

vi album è funzionale all'annun-

cio di quelle tournée che oggi

come oggi rappresentano la ve-

ra fonte di guadagno degli arti-

sti: niente concerti, niente di-schi. «Nel momento in cui il go-

verno forma una task-force per

la ripartenza, penso che quan-

do si affronta la questione musi-

ca dovrebbe ascoltare almeno

un rappresentante della nostra

filiera. Ci sono stadi come quel-

lo di San Siro, che hanno eventi

già prenotati per il 2021, quindi

ripianificare pure quelli saltati

quest'anno non è facile. E per il 2021 quella del "Meazza" si pro-

spetta un'estate piuttosto so-

vraffollata». La normalizzazio-

ne, infatti, arriverà. «Ho grande

fiducia nella capacità di richia-

mo della musica dal vivo e nel

popolo italiano, che dopo tutto

questo tempo avrà voglia di tor-

Domani alle 17

Cinzia Tedesco interpreta Bob Dylan

Sul canale YouTube del Teatro No'hma Cinzia Tedesco interpreta i brani di Bob Dylan.

Concerti, questa estate "in silenzio"

L'intervista a Roberto De Luca: tre milioni di spettatori con i biglietti in tasca, abbiamo bisogno di indicazioni precise

MILANO

di Andrea Spinelli

Pure nelle cose della musica è arrivato il momento di guardare in faccia la realtà. Ieri il Festival di Montreux ha cancellato ufficialmente la sua edizione 2020, sottolineando che quest'estate il Lago di Lemano rimarrà il silenzio. Ma non sarà il solo. A Milano con tutta probabilità resteranno muti pure il Meazza, l'Ippodromo Snai, la Fiera di Rho, perché non è tempo di grandi raduni e appare altamente inverosimile che nel giro di un paio di mesi la scienza riesca a trovare i rimedi alla pandemia che ha chiuso in casa oltre un miliardo di persone. Lo sanno bene gli americani, che hanno iniziato ormai da settimane a cancellare i loro tour europei riprogrammandoli direttamente nel 2021, ma anche gli operatori del settore ormai ragionano da settembre in avanti. «Nessuno può sapere con esattezza quando si riprenderà, ma il nostro settore - che al momento è ad introito "zero" e sarà uno degli ultimi, se non l'ultimo, a ripartire - avrebbe bisogno forse di quelle indicazioni che altri paesi hanno già da-

PANDEMIA E INCERTEZZA «Ufficialmente siamo fermi al 4 maggio Così non possiamo pianificare "il dopo"»



Roberto De Luca, presidente di Live Nation, il più grande produttore di eventi in Italia, organizzatore quest'estate dei live di Vasco Rossi e Billie Eilish (Area Expo), Tiziano Ferro e Cremonini (San Siro), Green Day (Ippodromo)

to», dice Roberto De Luca presidente di Live Nation Italia, il più grande produttore di eventi musicali in Italia, che quest'estate aveva, fra gli altri, Vasco Rossi e Billie Eilish all'Area Expo, Tiziano Ferro e Cesare Cremonini a San Siro, i Green Day all'Ippodromo, «Ufficialmente, infatti, noi siamo fermi al 4 maggio anche se è evidente che non sarà così. Basterebbe dire che non si suonerà fino al 31 agosto, o al 30 settembre, e tutti potremmo

iniziare a pianificare il "dopo" in un clima di minor incertezza; noi operatori, infatti, dobbiamo delle risposte a quei tre milioni di spettatori con un biglietto in tasca per i concerti dei prossimi mesi. Lo Stato ci è venuto incontro autorizzando per i concerti annullati l'emissione di voucher a 12 mesi, ma, stante la situazione, un anno è poco e occorrerebbe un'estensione della durata a 18 o, meglio, a 24 mesi. C'è poi il problema della liquidità,

nare a vivere. Anche se si uscirà tutti dalla pandemia con le ossa un po' rotte e con la necessità di far quadrare i conti». MUSICA E CRISI «Nella task-force per la ripartenza andrebbe ascoltato pure il nostro settore» che si fa serio se decidi di non



Eric Clapton ha già rinviato il suo concerto al Forum al 26 maggio del 2021

De Gustibus

Le Bolle Cuvage e Sangiovese Cin cin virtuale

Marco Mangiarotti





mondodelvino è reale. Presentazione con i vigneron, il commerciale e la sommelier di due cantine del gruppo Mondodelvino Spa, che raggruppa le cantine forlivesi Poderi dal Nespoli, i piemontesi Cuvage, Acquesi e Ricossa, il siciliano Barone Montalto. Così reagiscono i produttori italiani ed è interessante raccontare questa esperienza in video call da casa con 24 addetti ai lavori ed esperti con degustazione a distanza e brindisi finale. Presentazione di tre bottiglie, II Cuvage Millesimato Rosè Brut Nebbiolo d'Alba Doc Metodo Classico, una chicca, Poi il Prugneto 2018, Sangiovese Superiore in purezza dai Nespoli e il loro autoctono bianco, il Famoso, Rubicone Igt,, "Una piattaforma multicanale che unisce gioco, esperienza di acquisto", la scoperta delle aziende, l'area retail, la degustazione guidata, quando i vini sono arrivati a casa, con un enologo o un sommelier dell'azienda. Il gioco 'Che vino sei?". Cuvage Millesimato Rosè esalta l'eleganza delle bollicine di nebbiolo, vigne fra i 380 e i 450 metri nella zona di Barolo, almeno 24 mesi sui lieviti. Equilibrato, premiato dal Wall Street Journal, da provare come il Pas Dosè. Patron Ravaioli, la famiglia di fattori che ha saputo valorizzare le vigne conti Guidi e le colline da Forlì e Faenza, dalla valle del Bitente alla montagna, propone un bianco autoctono riscoperta recente, il Famoso. Moderatamente aromatica e fruttata, l'uva Rambela, ha aromi floreali e fruttati. Vi piacerà. Ho sempre pensato, come provocazione, che il Sangiovese fosse un vitigno nobile e noioso, ma la filosofia leggera di cantina del Prugneto 2018 mi ha convinto. Nespoli ti consegna vini pronti, naturali il aiusto, Incuriosito, ho acquistato una piccola verticale con L'Edizione Limitata

Prugneto 2017 e Il Nespoli

Riserva 2017. Ve la consiglio.



L'ondata di annullamenti coinvolgerà probabilmente anche il live di Vasco Rossi

la Repubblica ■ MENU | Q CERCA Sapori halltalia' IN COLLABORAZIONE CON SCHOOL IN EVIDENZA VINO **ITINERARI RISTORANTI TRATTORIE** RICETTE Per i fornitori è buio pesto: "Tutti chiedono dilazioni, e non pagano fatture vecchie di mesi" Dai produttori ai distributori allarme sul futuro: "Alcuni ci chiedono anche la restituzione di pagamenti già effettuati. O propongono insostenibili forniture in conto vendita". Seguici anche su Facebook di LARA DE LUNA E FRANCESCO BRUNO FADDA lara de luna francesco bruno fadda Rep: **ABBONATIA** 21 aprile 2020 Si fa presto a dire comparto ristorativo, ricettivo o turistico e pensare si fermi alle insegne luccicanti o meno di alberghi, trattorie e grandi ristoranti. L'Horeca (Hotellerie, Restaurant, Catering) è un mosaico che si compone di innumerevoli tessere ed è proprio in questa molteplicità di elementi che si nasconde - nemmeno troppo - il vero grande problema di questa crisi economica. L'indotto del settore, dai produttori ai fornitori fino agli agenti di vendita vale oltre **un milione di posti di lavoro** per un fatturato annuo complessivo, stando agli ultimi dati forniti per il 2019, di 90 miliardi di euro. Eppure nell'analizzare il difficile momento in atto, è proprio agli altri attori della filiera che non si è ancora guardato con attenzione. Emergenza economica: oltre i ristoranti, come vive il comparto produttivo? L'azzeramento del canale Horeca, così come sottolinea un recente rapporto Ismea, "anche a causa dell'ovvia contrazione dell'apporto dei turisti stranieri" ha causato diversi problemi strutturali per tutta una serie di produttori e fornitori di varia gamma. Se per la filiera suinicola "si stima che l'emergenza Covid-19 comporti una riduzione del 20% della produzione", la carne bovina "è stata privata di uno sbocco importantissimo per alcune tipologie e tagli di maggior pregio" e problematiche similari affliggono anche altri settori della produzione, come quello lattiero caseario, che ha sulle spalle una notevole eccedenza in questo periodo "di maggior produzione per tutto l'emisfero boreale" e quello della produzione di farine, tanto trasversale rispetto al mondo della ristorazione da essere uno di quelli potenzialmente più colpiti; "inizialmente siamo riusciti ad aiutare la nostra produzione - racconta Antimo Caputo, dell'omonima azienda leader nel settore della molitura - grazie ad alcuni canali esteri che continuano a funzionare. Ma con l'avanzare del virus all'estero, anche questo è destinato a ridursi" se non a scomparire. Pochi dati aumentati nella loro pericolosità se si sommano alla mancanza parziale di aiuti economici statali, considerati dai più poco concreti e consapevoli della realtà, e al rapporto, spesso viziato, con una ristorazione già in crisi e storicamente poco avvezza alla solidarietà di settore, promotrice di una bolla economica che si sta rivelando effimera, con i primi annunci di chiusura che cominciano a fioccare. Esempi? Tra le soluzioni si paventa il vino - e non solo - in conto vendita e dilazioni di pagamenti in un panorama già troppo dilatato. I risultati? Un contraccolpo finanziario in cui produttori, fornitori e distributori si potrebbero trovare a dover sopportare da soli un'ampia riduzione in termini percentuali della liquidità e del potere di acquisto. A fronte del vociare da concerto degli Iron Maiden, quello dei ristoratori\pizzaioli, un brusio più contenuto, talvolta spinto all'ecumenico, arriva dall'altra parte del tavolo. E allora come analizzare correttamente lo stato dell'arte di questa metà del cielo dell'accoglienza italiana? Martin Foradori Condividi Per dirlo con le parole di Martin Foradori, di Tenuta Hofstätter, "il grande problema oggi, ancor prima della mancanza di fatturato, è l'esigibilità del credito". Un problema, quello del ritardo delle forniture pregresse, che è considerato tra i più pesanti in assoluto da buona parte dei fornitori, al di là del loro fatturato o del prodotto con cui lavorano. "Oltre alle mancate vendite in un periodo come la Pasqua - dice Carlo Minelli di Malandrone 1477, produttore di Parmigiano Reggiano di alta gamma - problema considerevole è

il ritardo di pagamenti di forniture pregresse al periodo dell'emergenza".

solo perché chiusi, quando in realtà hanno debiti pendenti per vino già

consegnato e spesso abbondantemente venduto prima" dell'emergenza

Opinione che lo accomuna a molti colleghi, come Massimo Setaro di Casa

Setaro, azienda vinicola sulle pendici del Vesuvio, duro nel suo raccontare

come "molti esponenti del canale Horeca si ritengono in diritto di non pagare

Covid-19. Edoardo Cortese, di Vinàmica - Distribuzione & Importazione di

Vini Naturali, segue questo filone di pensiero e racconta un settore esposto

su più fronti: "questa emergenza ha immediatamente messo in evidenza una

vino, credo sia quello più colpito, essendo un mercato che già si fondava sul

pagherò". Ed è qui che casca l'asino direbbe Totò (I due marescialli, 1961).

magazzino soggette a deperimento - e quindi a futura svendita -, per Alesio

Piccioni de Il Garage del Vino, il secondo problema per importanza risiede

giustificata. Tra le tante richieste arrivate, la più curiosa è stata sicuramente

nei "pagamenti che sono stati sospesi dai clienti in maniera più o meno

quella di restituire un pagamento effettuato in data 28/02, relativo ad una

titoli datati "bloccati" e da non portare all'incasso". Un mondo quello della

sorretta da più cerniere, sottolinea Nicola Giacalone di Rosso di Mazara,

fornitori di gamberi di altissima qualità in tutto il mondo. Pescatori, produttori

agricoli, distributori e agenti di vendita sono tutti metaforicamente sulla stessa

barca. Una questione non sempre sollevata, quella degli agenti di commercio,

ma incisiva sul medio termine: "l'inattività della forza vendita - dice Enrico

univoci. Il periodo di inattività è pericoloso e allarmante", rischia di innescare

Gobino di Mondodelvino Spa - sia direzionale che a mandato, vivrà una

situazione di stress prolungato, anche perché i canali degli agenti sono

"In questo momento non possiamo affrontare singolarmente il problema,

oppure sostenere le singole situazioni con attività personalizzate. La ripresa

pastificio che firma la pasta secca di una larga fetta della ristorazione italiana.

possiamo aggirarlo, destinando le risorse a disposizione su altri canali,

sarà molto lenta e diversificata, quindi si avrà necessità di una notevole

iniezione di risorse". A parlare è Riccardo Felicetti, CEO dell'omonimo

come "la filiera delle bevande, vino compreso, non potrà più fare da

finanziatore a quella fetta di Horeca che già soffriva". "Le attività di

ristorazione - commenta Daniel Mercurio di Emme Prodotti, azienda di

distribuzione campana - hanno un flusso di cassa immediato e dovrebbero,

se sane, riuscire a far fronte ai pagamenti quasi in tempo reale". Critico, ma

non troppo, sottolinea come sia "comprensibile nelle logiche imprenditoriali il

mancanza di fondi. Se non si hanno i soldi per pagare a 30 giorni dalla data

della fattura probabilmente il problema è la capacità dell'azienda di produrre

artigiani, è sottovalutato. Vogliamo tutti un prodotto sano e di qualità, ma poi

moglie ubriaca. Manca la sensibilità alla qualità e soprattutto al concetto della

voler creare liquidità portando in avanti le scadenze (soprattutto in fase di

start up o nel caso di nuovi investimenti), ma non è una soluzione alla

margini e non si può pensare di ribaltare tutto sui fornitori". "Il ruolo dei

produttori - continua Cortese di Vinàmica - soprattutto quello dei piccoli

si chiedono dilazioni insostenibili per questa categoria, la botte piena e la

corretta remunerazione di un prodotto".

Antimo Caputo

Condividi

Marcello Meregalli

Condividi

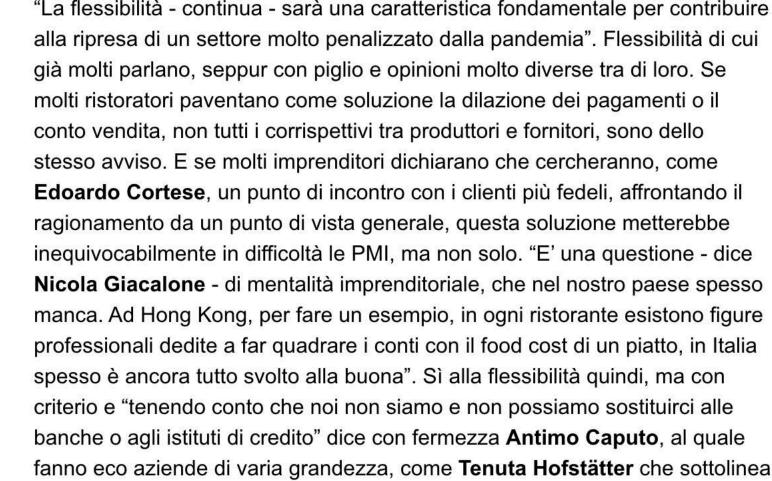
un ulteriore corto circuito economico.

distribuzione e vendita verso il canale Horeca che somiglia a una porta

fattura abbondantemente scaduta da mesi. Senza contare gli innumerevoli

Perché "a fronte di un mancato lavoro collettivo e delle giacenze di

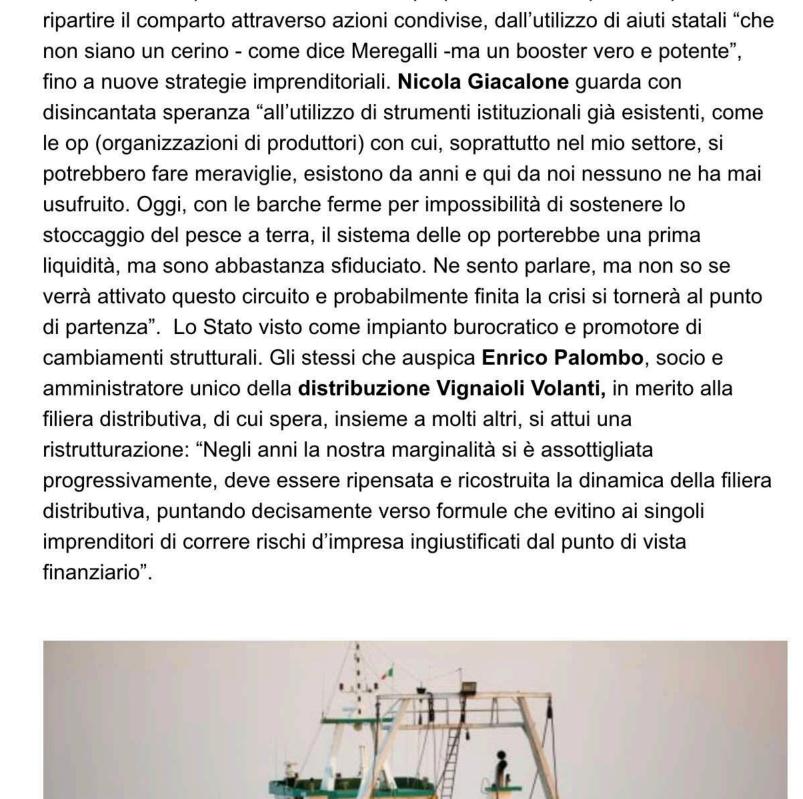
crisi di liquidità dell'intero comparto. Da questo punto di vista il settore del



Riccardo Felicetti

Condividi

A chi mette l'accento sulle criticità, risponde chi prova a vedere in questo momento un'opportunità. Massimo Setaro spera, tra le altre cose, "che con l'aiuto delle autorità competenti (Ministeri e banche, ndr) si possa studiare il comparto e individuare le aziende che meritano un aiuto, concentrandosi su queste e differenziandole da quelle che erano già in grande difficoltà", con i libri in rosso. Insomma si prospetta l'ingresso di un'analisi di merito, sia negli aiuti statali che nelle considerazioni delle singole aziende che, come Marcello Meregalli, AD del gruppo omonimo, prevedono di dare aiuto "ai clienti che si sono sempre dimostrati seri".



Una delle barche di Rosso di Mazara

Condividi

Se è argomento ostico quello dei pagamenti e del cash flow, non lo è

altrettanto la disponibilità dei fornitori a proporre soluzioni pratiche per far

all'uomo. L'imprenditore racconta come nella sua azienda si stia "approntando una rivoluzione digitale per dare nuovi servizi ai clienti e maggiore rapidità una volta riaperti. Chi sarà bravo ad acquistare, poco e spesso, userà praticamente la nostra cassa e col nostro stock si alimenterà di prodotti". Gli fa eco Andrea Farinetti, Fontanafredda: "Comprare poco, quello che serve, senza fare magazzino e magari pagandolo subito, per riordinare dopo pochi giorni. Solo così si potrà garantire un flusso sano ed eliminare gli sprechi. Avere i magazzini con un grande stock di merce era un modus operandi che prima magari aveva senso attuare, ma da domani non lo avrà più". E se da un lato Carlo Minelli spera in un finanziamento statale a lunghissimo termine e parzialmente a fondo perduto per far ripartire il cash flow, di diverso avviso è Farinetti: "Lo Stato dovrebbe aiutare tutti quelli che hanno sempre rispettato le regole in egual misura, ovviamente in proporzione al business, ma senza tassi esorbitanti e senza vincoli che finiscono per impedire l'accesso a queste misure". Tutelare i posti di lavoro e il mercato si, ma solo "dando soldi veri alle imprese. Oggi il nostro modello socioeconomico si basa su questo e cambiarlo richiederebbe decenni", ma non è impossibile. Cambiando l'approccio umano "e rimettendo al centro la Terra, si capirebbe che dobbiamo lavorare come comunità mondiale" sugli assetti macroeconomici e, nel piccolo di ognuno "tornare a dare più valore a chi sta vicino a noi e al suo lavoro. Questo significa rispetto, fiducia, e condivisione". Riassumendo, la pragmaticità degli imprenditori di questo settore prevale sull'essere aleatori di tanti ristoratori, spesso ancora impreparati alla programmazione. In sostanza i primi sono pronti a tendere la mano, ma con la condition sine qua non di stringere nuovi patti di fiducia e di avere sul tavolo soluzioni concrete.

Ma non solo dallo Stato può arrivare l'aiuto per ripartire. Marcello Meregalli

guarda con speranza alla capacità imprenditoriale italiana: "Dallo Stato per

banche" e a fronte di un sistema in cui non si ha molta fiducia, si punta

ora gli unici aiuti sono state le moratorie, la liquidità passerà tutta attraverso le

ACCEDI 💿

ABBONATI

TUTTI GLI ARGOMENTI Y







simonagsommelier.ais · Segui già

4

simonagsommelier.ais Conferenza stampa digitale organizzata da @mondodelvinogroup e @smstudio_pr .

Un bel progetto, chiacchere con il produttore, le persone che stanno dietro a questo bel progetto di @mondodelvinogroup.

lo al solito mi sono un po' "incartata" per collegarmi perche sono una frana, ma e' stata un'esperienza molto bella.

Due aziende: @cuvagewine che conosco da tempo e non delude mai. Ottimo Questo Millesimato 2016 Nebbiolo D'Alba Docg. Rosa, Viola, note di agrumi. Sorso vivace, croccante. A tutto pasto.

@poderidalnespoli1929 azienda storica

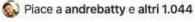




4 GIORNI FA







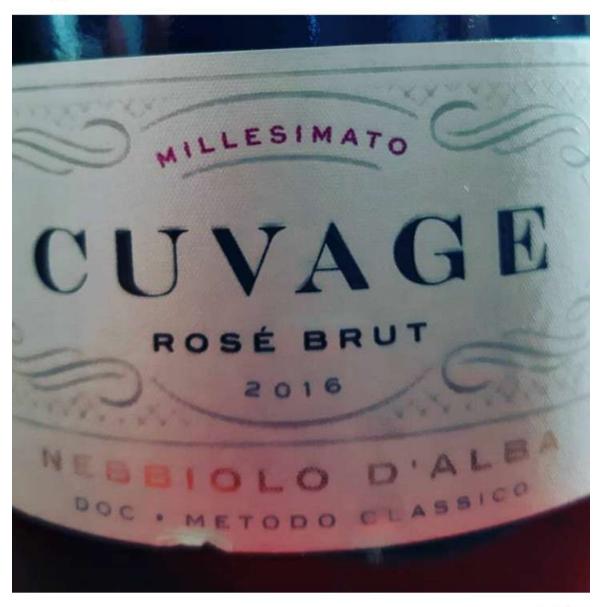
Aggiungi un commento...

Pubblica

















Piace a flaviana_facchini e altre persone

vincechierchia #wine #sparklingwine #mondodelvino #cuvage #nebbiolo #metodoclassico #rosé @mondodelvinogroup @smstudio_pr @wineenthusiast @wine_spectator @winepleasure

smstudio pr 1



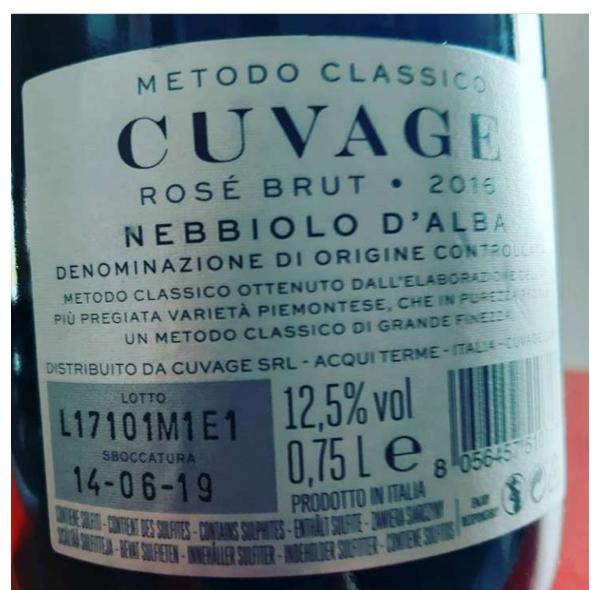




















Piace a delia_facchini e altre persone vincechierchia #sparklingwine #wine #rosé #nebbiolo #mondodelvino #metodoclassico #cuvage @mondodelvinogroup @smstudio_pr @winerylovers @winetvchannel

smstudio_pr 🏗 🙌💯

















vincechierchia Quartiere Isola-Garibaldi, Milano













Piace a poderidalnespoli1929 e altre persone

vincechierchia #wine #whitewine #poderidalnespoli #mondodelvino @poderidalnespoli1929















vincechierchia Quartiere Isola-Garibaldi, Milano











Piace a yomey9999 e altre persone

vincechierchia #wine #whitewine #mondodelvino #poderidalnespoli #famoso2019 #rubiconeigt @poderidalnespoli1929 @smstudio_pr

22 ore fa















2020

30 VINI PER IL BRINDISI DI PASQUA, E NON SOLO

Articolo di: Michele Pizzillo

Quando finirà? E chi lo sa, è la risposta più saggia da dare per non avventurarsi in previsioni che possano essere smentite anche nell'arco di qualche ora. Auguriamoci che finisca presto e, magari, per dimenticare questa brutta avventura, ci scateniamo ad andare alla ricerca dei vini che descriviamo di seguito, per brindare al futuro, più che alla Pasqua. Ricorrenza che non va sottovalutata, visto che è simbolo della Resurrezione. Quella che noi speriamo che avvenga presto, subito dopo la Liberazione. Il mese di aprile, per la verità, riporta sempre alla memoria la Resurrezione – qualche volta la Pasqua cade nel mese di marzo, però - e la Liberazione che, 75 anni fa, aveva un nemico identificabile, anche se lo stesso infido. Adesso il nemico è ingannatore, imprevedibile, e quindi difficile da evitare. Speriamo bene. E, in attesa di buone notizie, beviamo un calice di buon vino.

Auguri.

Nebbiolo d'Alba Metodo Classico doc brut Rosé (foto 12)

Cuvage - Stradale Alessandria, 90 - tel. 0144.371600 - Acqui Terme (AI)

Mondodelvino è un gruppo con cantine nelle principali regioni viticole italiane. Cuvage è una di queste, con vigneti nelle Langhe, dove sono selezionate le uve Nebbiolo utilizzate per la produzione di questo rosè secondo il rigorso metodo classico. La rifermentazione in bottiglia avviene lentamente, ad una temperatura costante di 13-14 ° e dopo 24 mesi di maturazione sui lieviti, Cuvage rosé è pronto per essere imbottigliato. Di colore rosa cipria tenue, presenta un perlage fine e molto persistente. Al naso evidenzia delicati sentori di crosta di pane e spezia bianca che si fondono con le note di ribes e uva spina. In bocca, poi, rivela tutta la personalità del Nebbiolo, che si esprime con grande eleganza.





Sapori



Pasqua nel calice, tra abbinamenti e tradizione



Una carrellata di vini per rendere liete le giornate di festa, sposati a ricette clas pomeriggi di riposo. **Seguici anche su Facebook**

di FRANCESCO BRUNO FADDA

vino cucina tradizionale francesco bruno fadda

ABBONATI A 💹 📙

Mai quanto quest'anno l'accezione religiosa della Pasqua, ovvero la rinascita, riecheggierà nei nostri pensieri, che correranno veloci al ricordo di quella passata. Uscire di casa è da irresponsabili ma dobbiamo comunque vivere questa ricorrenza come un momento di ricatto e di libertà, consapevoli che i sacrifici di oggi, saranno premiati domani con una vittoria - speriamo schiacciante - in questa guerra dichiarata da un nemico subdolo quanto feroce. Certamente non sarà una Pasqua comune, non ci saranno

scampagnate, non ci saranno le lunghe tavolate in famiglia, almeno non per tutti, non ci saranno gite fuori porta, vacanze al sole o con gli sci ai piedi. Pasqua e Pasquetta in casa, inusuale per molti, al limite del surreale per altrettanti. Ma a vedere il "bicchiere mezzo pieno", possiamo considerare tutte queste "privazioni" un'opportunità. Una buona occasione, per esempio, restituire dignità e peso ad uno dei valori più bistrattati del frenetico vivere contemporaneo. Il tempo. Quella moneta virtuale protagonista di un noto spot, che suggerisce: "invece di misurarlo, godiamocelo".

E sempre a proposito di bicchiere mezzo pieno e di tempo da godere, quindi anche da assaporare, se le ricette della tradizione pasquale le conoscete già, i suggerimenti che seguiranno, alcuni intriganti, meno tradizionali, poco consueti, vi aiuteranno a riempire i calici e possedere il vostro tempo, quello da trascorrere nelle vostre case, per onorare una delle festività più amate dell'anno. Nonostante tutto, anche quest'anno.

Cerasuolo di Vittoria Classico docg Bio Sabuci 2017 - Azienda Agricola Cortese e la Torta Pasqualina



Condividi

Sabuci, Nero d'Avola (70%) e Frappato (30%), prende il nome dal toponimo della contrada dove questa piccola azienda siciliana è radicata sin dal 1930. Uve rigorosamente raccolte a mano in piccoli contenitori, tra la fine di Settembre e l'inizio di Ottobre. Le uve raccolte, vengono fatte fermentare separatamente. Il Nero d'Avola in singole barrique aperte, al fine di poter gestire il suo "cammino" in maniera scrupolosa. Il Frappato invece, fermenta in anfore di terracotta da 7hl, materiale ideale per la sua naturale porosità che

non solo permette uno scambio ideale con l'ossigeno durante la fermentazione, ma allo stesso tempo permette all'azienda di mantenere il vino a contatto con le bucce per quasi 12 mesi. I due vini vengono assemblati per poi terminare l'affinamento, circa sei mesi dopo, in barriques e botti di varie misure. Il risultato? Sabuci, 8000 bottiglie di puro piacere. Rosso rubino con riflessi granati. Ciliege mature, melograno e frutti di bosco sono la voce inconfondibile di un ottimo Cerasuolo di Vittoria. Il legno, non invadente, ma ben presente al primo sorso, puntella spinte di cacao fresco e una virata repentina verso il caramello. Eleganza e complessità sono le note più affilate di un vino dalla trama tannica robusta e persistente, domata da un finale sapido e molto lungo. Intrigante. The Woman in Red (1984, Gene Wilder)

Friuli DOC Pinot Bianco 2018 - Vigneti Le Monde e Lasagne agli asparagi



Condividi

E' il vino che meglio rappresenta i cento ettari di filari protetti a nord-est dalle Alpi, rinfrescati dal soffio marino dell'Adriatico che compongono oggi Vigneti Le Monde. Una tenuta che da oltre 300 anni incrocia il suo destino con un territorio ancora tutto da scoprire, che per lungo temp ha stentato incomprensibilmente, a ritagliarsi il suo spazio nel macromondo vitivinicolo. Almeno si a quando la famiglia Maccan non ha deciso di investire in un sogno - produrre il proprio vino. - e trasforma le terre al confine con Portobuffolè, in un moderno e produttivo "giardino del vino". Dai soli 20 ettari che inizialmente componevano la tenuta, oggi, Vigneti Le Monde può contare su quasi cento ettari di terra rigogliosa, capace di garantire caratteristiche uniche alle uve raccolte, condotta con un maniacale rispetto della natura. Pinot Bianco

millesimo 2018, struttura muscolare, possente e immediata nei profumi, che si scatena in un sorso fresco, con impennate di sapori salini e picchi di acidità che invitano ad assaggi - come le ciliege - uno via l'altro. Carattere friulano, pochi giri di calice e molta sostanza. Pesca gialla, mango maturo e spezie orientali in perfetto e avvolgente equilibrio. **Rudemente elegante**. 007 Skyfall (2012, Sam Mendes)

VIAFRANCIA Sicilia Doc Biologico - Baglio di Pianetto e Cannelloni di carne



Condividi

VIAFRANCIA, non solo per imprimere nella memoria la via in cui insiste 'azienda fondata da Paolo Marzotto, ma anche una delle tante dichiarazioni d'amore di Baglio di Pianetto nei confronti della terra d'oltralpe, quella Francia, che a tutti gli effetti è parte della famiglia: la moglie del Conte Paolo Marzotto è infatti francese, sua figlia Dominique, oggi al timone della cantina, trascorre buona parte dell'anno a Parigi. Così come è parte della filosofia produttiva ispirata sin dall'inizio, nel 1997, all'approccio dei grandi châteaux francesi, al loro rigore e al desiderio di puntare con decisione all'eleganza e al carattere nei vini. A Santa Cristina di Gela, 88H di suolo prevalentemente argilloso e ricco di minerali disegnati da condizioni pedoclimatiche ideali, dove la costante ventilazione e l'elevata escursione termica tra il giorno e la notte, consentono di produrre vini di grande complessità. Proprio come VIAFRANCIA, 100% Viogner, una piccola opera d'arte, frutto delle uve raccolte in tre "vendemmie". La prima anticipata per garantire una maggiore acidità, la seconda in piena maturazione fenolica e la terza tardiva in leggera surmaturazione controllata, per conferire le note morbide e profumate tipiche

del Viogner. Paglierino con piccole venature ambrate, come il sole caldo della Sicilia, tratto che si ritrova anche nei profumi, caldi e armoniosi come il fico d'india, l'ananas matura e poi rivoli olfattivi di timo, pepe bianco e note fumè di rara eleganza. Sorso istrionico, grasso, ricco di "ciccia", in bocca mostra subito l'artiglieria pesante: intensità, carica aromatica, persistenza elegante e sapida. **Creativo**. *Big Eyes (2015, Tim Burton)*

Nebbiolo d'Alba Doc Millesimato Brut Rosè 2016 - Cuvage e Frittata di pasta



Condividi

Dalla fusione di Cuvée e Perlage, termini importanti nel mondo degli spumanti, nasce il nome di Cuvage, l'azienda giovane quanto orgogliosa delle proprie origini Piemontesi, fondata - nel 2011 - proprio con la volontà precisa di evidenziare e promuovere un terroir unico da sempre baluardo della tradizione spumantistica italiana di qualità. Senza troppi giri di parole, il Cuvage Millesimato Brut Rosè è assolutamente il degno cavaliere di questa filosofia. Da Nebbiolo 100% coltivato nella zona più confacente, Barolo, si esprime in tutta la sua elegante forza, seppure in abito da gran soirée di colore rosa cipria. Perlage fine e persistente anticipano un sorso immediato, morbido e delicato come il cashmere. Frutto e corpo si sostengono l'equilibrio di un metodo classico fresco e di grande intensità, nonostante i soli 24 mesi sui lieviti. Si la boulangerie, si la crosta di pane, ma senza intaccare la natura verace delle uve. **Fuori dagli schemi**. *Quattro matrimoni e un funerale (1994, Mike Newell)*

San Rumè Barbera D'Asti Docg Superiore 2017 - Vincenzo Bossotti e il Cosciotto di agnello al forno con le patate



Condividi

Se è vero, com'è vero, che un produttore appassionato trasmette nei suoi vini il proprio carattere, la Barbera D'asti San Rumè 2017 è proprio la prova provata di guesto assunto. Cristina Bossotti, con il marito Davide, al timone dell'azienda ormai da qualche tempo, sono esattamente l'espressione più romantica e armoniosa racchiusa nel sostantivo Vignaiolo. Coerenza, onestà, amore per i rapporti umani semplici ma veri e quel finissimo senso estetico che spesso manca alla pragmaticità insita nel vignaiolo duro e puro. Il San Rumè è esattamente cosi, al naso come al calice. L'azienda agricola Bossotti, si trova a Cisterna d'Asti, paesino a 375 metri sul livello del mare nel profondo astigiano. I vigneti sono allevati a Guyot in una superficie totale di 9 ettari, tutti coltivati con varietà tradizionali: Nebbiolo, Barbera, Arneis e 'autoctono Croatina che trova un habitat perfetto proprio su queste ripide colline. Il San Rumè è una Barbera d'Asti superiore che riprende tutte le caratteristiche suggerite dal vitigno, fresco, di facile beva, agile si dice oggi, trama tannica sinuosa e mai troppo levigata, ma rilancia con un corpo solido, una consistenza del frutto tanto evocativa che viene quasi naturale "masticare" la polpa. Prepotente nel primo sorso, ma cordiale e accogliente dal secondo, picchi di sapidità sono perfettamente domanti da una chiusura morbida. Una Barbera d'Asti come dev'essere. Risoluto. Gran Torino (2008, Clint Eastwood).

Pontes Cannonau Doc 2018 - Cantina Mastio Hofmann e Abbacchio alla scottadito



Condividi

Ci sono luoghi in cui il vino è ancora un affare di famiglia. Lo è nei territori più periferici, quelli più lontani dalle grandi città e dai ritmi frenetici. Come Galtellì, in provincia di Nuoro, nelle Baronie più profonde, quelle che Grazia Deledda ha cantato nel suo Canne al vento, ambientato proprio nello stesso paesino sardo dove oggi sorge la cantina Mastio-Hofmann. Da 45 anni la famiglia è dedita a raccontare la Sardegna in bottiglia e dai primi vigneti di Cannonau, impiantati da Nonno Michele nel 1974, nulla ha interrotto quella che è una vera e propria storia d'amore con la terra. Oggi in azienda lavorano Michele e sua moglie, Paola Hofmann, la terza generazione che ha portato in cantina una nuova ventata di energia, forti di una passione per il vino senza eguali. La stessa passione che viene racchiusa nella bottiglia del Pontes, il Cannonau Doc della piccola maison vinicola, che risulta all'assaggio setoso, rotondo e vigoroso che sintetizza in un sorso il vitigno iconico dell'isola. Leggero nel corpo seppure consistente nella trama tannica, equilibrio che sorregge ampiamente una gradazione alcolica di tutto rispetto, ma assolutamente gestibile. **Prorompente**. A qualcuno piace caldo (1959, Billy Wilder)

Lambrusco di Sorbara DOC Sur Lie "Omaggio a Gino Friedmann" 2018 -Cantina di Carpi e Sorbara e la Colomba



Condividi

Un omaggio deve riportare solo il meglio. E se il tributo è a Gino Friedmann, colui che fin dagli inizi del Novecento fu imprenditore e innovatore, stimolo che rese possibile l'associazione di tra produttori in tutto il modenese, ancora di più. Solo il meglio del meglio puo? portare il suo nome. Questa un po la spinta motivazionale che ha convinto i produttori della Cantina Cooperativa di Carpi e Sorbara ad imbottigliare Omaggio a Gino Friedmann 2018. Un Lambrusco di Sorbara in purezza che al naso riporta una primavera di frutta bianca e fiori, energica e nitida come l'aria di Maggio. Al palato, si schiude vivace, sapido, asciutto, come la Romagna, regalando sorsi facili e piacevoli. Il rosso è tenute, leggermente scarico, la spuma fine e persistente per un vino secco e diretto, dallo stile classico. Perfetto per persone schiette e veraci, per le tavolate in famiglia. **Verace.** Frankestein Junior (1974, Mel Brooks)

Vallée d'Aoste Chambave Moscato Passito DOC "Prieuré" 2017 - La Crotta di Vegneron e la Pastiera napoletana



Condividi

Val d'Aosta, a un passo dalla Francia. Uno dei territori di confine italiani, l'unico che parla il francese nobile e delicato che guarda a Parigi, invece che ai toni caldi della Costa Azzurra. Una valle ricca, dove nasce un vino dolce, che sa di storia: il Moscato Passito di Chambave. Leggenda vuole infatti, che sia stato il primo vino italiano a essere offerto, nel 1494, al potentissimo Carlo VIII re di Francia. Il Vallée d'Aoste Chambave Moscato Passito DOC "Prieuré" de La Crotta di Vegneron è prodotto ancora tradizionalmente, i grappoli vengono lasciati appassire in ambienti dedicati e che dopo la vinificazione, in questo caso in acciaio, viene lasciato riposare fino al Natale dell'anno successivo alla vendemmia. Figlio di una cooperativa nata nel 1980 da 25 soci che ancora oggi puntano tutti sui vitigni autoctoni come il petit rouge, il fumin, il moscato bianco e il pinot grigio. Oggi la cantina conta più di settanta soci, e produce una media di circa 200 mila bottiglie l'anno, tra cui quelle dedicate a questo elegantissimo moscato. A proposito di tempo, qui il sacrificio vero stà nell'aspettare la fine del pasto. Prieuré è una carezza di indomabile sensualità già a partire dai profumi che riescono a neutralizzare tutto ciò che è stato, aggrappandosi con slancio alla memoria: il timo la salvia e le mandorle solo piccole tessere di un mosaico olfattivo straordinario. Ma è il sorso, caldo e pieno, mai noioso, sempre incalzante, agile nonostante il corpo "pacioso"che segnerà definitivamente i più distanti anfratti dei vostri ricordi. **Sontuoso**. *Marie Antoinette (2006, Sofia Coppola)*

Anche in questo momento di emergenza, **Repubblica** è al servizio dei suoi lettori.

Per capire il mondo che cambia con notizie verificate,



 $Q \equiv$

Home > 2020 → Aprile > 8 >

Pasqua: a ciascun palato il suo vino. La guida agli abbinamenti di Wine Couture

PRODOTTI

Pasqua: a ciascun palato il suo vino. La guida agli abbinamenti di Wine Couture

🛱 2 SETTIMANE FA 🕓 TEMPO DI LETTURA: 17 MINUTI 🔌 DI MATTEO BORRÉ



Pasqua e Pasquetta sono dietro l'angolo. E nonostante le misure di quarantena costringeranno tutti a dover rinunciare alla possibilità di pranzi in famiglia, cene fuori casa o all'ancor più tradizionale gita con annesso picnic fuoriporta, questo non significa che non si possa lo stesso godere al meglio delle due giornate. Soprattutto lato enogastronomico. Ecco, allora, per chi è ancora indeciso su cosa bere o non sa bene come orientarsi, qualche spassionato consiglio sui vini da portare in tavola. Una lunga lista di suggerimenti in ordine sparso (con relativi link agli e-commerce dove trovarli), adatti a ogni palato e pronti a soddisfare i più diversi abbinamenti.

Per l'antipasto di Pasqua, ecco il bianco dell'Oltrepò che guarda alla Borgogna



Il Blanc di Tenuta Mazzolino: un 100% Chardonnay dell'Oltrepò Pavese, capace di condurci ben oltre i confini della Lombardia

Per il classico antipasto di Pasqua, a base di uova sode e verdure, sfiziosi vol-auvent di pesce e torta pasqualina, un abbinamento ideale lo propone il Blanc di Tenuta Mazzolino: un 100% Chardonnay dell'Oltrepò Pavese, che ci fa viaggiare ben oltre i confini della Lombardia, grazie a uno stile che ricorda in forma e sostanza i grandi vini di Borgogna. Un'etichetta che affascina per i sentori caratteristici – ananas, scorza di cedro, nocciola e acacia – intrecciati con il tocco di boisé ceduto dai fusti di rovere dove affina. Da servire a temperatura tra i 10 e i 12°C, per chi desidera proseguire ben oltre l'antipasto, le portate con cui questo vino si sposa alla perfezione spaziano dai crostacei nobili a carne bianca (astice, aragosta, granseola) ai pesci di lago e di mare, passando per carne bianca in salsa, risotti e primi piatti con verdure di stagione e formaggi a pasta semi-dura di medio invecchiamento.

Viaggio tra le bollicine italiane per l'aperitivo: il

Viaggio tra le bollicine italiane per l'aperitivo: il passe-partout da uve Nebbiolo



Da uve 100% Nebbiolo, il Cuvage Rosè Brut è un vero e proprio passe-partout

Antipasti e aperitivi chiamano le bollicine, anche a Pasqua. E in questo campo, l'Italia è capace di regalare una sorpresa dietro l'altra. Come nel caso del Cuvage Rosè Brut. La casa piemontese del gruppo Mondodelvino produce questo spumante, dal colore cipria tenue, da uve 100% Nebbiolo, che in bocca rivelano tutta la loro personalità, con grande eleganza ed equilibrio. Dal perlage fine e molto persistente, il Cuvage Rosè Brut trova la sua massima espressione con i crostacei crudi e sapientemente cucinati e con gli insaccati nobili. Un vero e proprio passe-partout.

L'autoctono friulano per una Pasqua frizzante



Andiamo in Friuli per un'altra bolla pronta a sorprendere.

Frizzante ed energico, non c'è niente di meglio che uno spumante tutto italiano, proveniente da un vitigno autoctono speciale. Stiamo parlando della Ribolla Gialla Spumante firmata dall'azienda Le Monde: il risultato di una viticoltura integrata, che fa in modo che nulla intacchi l'ecosistema della vite e ciò che la circonda. Ne nasce un vino che fin dal naso esprime tutto il suo carattere, con immediati e freschi sentori floreali tipici, che lasciano poi

Frizzante ed energico: è la Ribolla Gialla Spumante dell'azienda Le Monde

spazio a una delicata nota erbacea. L'elegante palato racconta di un'acidità e una

sapidità che ben si bilanciano tra loro, chiudendo con un finale minerale che resta a lungo. Un'etichetta perfetta per accompagnare i crudi di mare, ma che regge perfettamente anche le sfide dei piatti trattati con marinature importanti. Assolutamente da provare con le sarde in saor e i crostini con trota salmonata.

Più che una bollicina, un fenomeno: la qualità di Valdobbiadene per il brindisi delle feste



Parte della linea Prestigio, la Cuvée del Fondatore rappresenta una delle più raffinate espressioni della qualità, dello stile e del savoir faire enologico Valdo

In questa nostra carrellata non può certo mancare quella che oggi è la bollicina più diffusa al mondo: il Prosecco. Come è ovvio che sia, ve ne suggeriamo una dalle colline di Conegliano Valdobbiadene, là dove la storia di questo vero e proprio fenomeno planetario ha la sua origine. Sono tantissimi i produttori di valore i cui vigneti animano i pendii di questa zona divenuta Patrimonio Unesco, vi suggeriamo per l'occasione una delle etichette simbolo di uno tra i più rappresentativi tra loro, recentemente premiato al Berliner Wine Trophy come miglior produttore di spumanti d'Italia: è la Cuvée del Fondatore di Valdo. Un omaggio dell'attuale presidente Sergio Bolla al padre, fondatore dell'azienda leader nella produzione di Valdobbiadene Prosecco Superiore Docg. Parte della linea Prestigio, rappresenta una delle più raffinate espressioni della qualità, dello stile e del savoir faire enologico della cantina. Una pregiata cuvée, ottenuta con un metodo particolare di spumantizzazione che comprende un parziale affinamento in barrique di rovere francese. Bollicina millesimata e spumante affinato con metodo Charmat lungo di almeno cinque mesi e successiva maturazione in bottiglia, la Cuvée del Fondatore firmata Valdo si caratterizza per il

perlage ricco e sottile. Al palato, il sapore è pieno, armonico, vellutato, dalla pronunciata personalità e con gli aromi fruttati che si fondono con quelli speziati della barrique. Etichetta perfetta per le grandi occasioni, è **ottima sia come** aperitivo sia a tavola per accompagnare i piatti della tradizione: se tanto esalta il sapore del pesce e delle carni bianche, al contempo può essere abbinato a risotti importanti.

Un fuoriclasse dalle Dolomiti: la riserva principe del TrentoDoc



Assoluto fuoriclasse nella Denominazione, il 976 Riserva del Fondatore TrentoDoc è realizzato solo nelle grandi annate

La nostra briosa caccia al vino per Pasqua e Pasquetta prosegue con un'etichetta che prende vita e corpo alle pendici delle Dolomiti: il 976 Riserva del Fondatore TrentoDoc firmato da Letrari. Un assoluto fuoriclasse nella propria categoria. Realizzato solo nelle grandi annate, questo TrentoDoc è ottenuto dalla vinificazione di uve Chardonnay e Pinot Nero vendemmiati rigorosamente a mano, per un metodo classico che rimane ad attendere sui lieviti per almeno 96 mesi. A caratterizzarlo anche un dégorgement tardif (la sboccatura dilazionata nel tempo) attraverso la lisi lunga e continua dei lieviti, che conduce a un risultato unico capace di rilevare l'anima stessa del territorio da cui questa etichetta assume la propria forma. Per un vino fresco, vivace, ma anche pieno e di solida struttura, con un finale quanto mai persistente. Grazie all'unione di un'eccezionale complessità ad una sapiente eleganza, il 976 Riserva del Fondatore TrentoDoc firmato da Letrari è un altro vero passe-partout in tema di abbinamenti, nonché principe assoluto in occasione di convivi importanti, proprio come quelli che ci attendono a breve, sempre e rigorosamente tra le mura di casa.

TORNA IN ALTO

Il rosso per i primi della tradizione di Pasqua: la Sicilia che piace



Servono rossi speciali per accompagnare le prime portate di Pasqua: proprio come l'Etna Rosso di Carranco

Le prime portate pasquali – che si parli di fettuccine, paste all'insegna delle tipiche e variegate preparazioni regionali, cannelloni o lasagne – sono sempre piatti dal gusto intenso. E servono rossi speciali per accompagnarle. Sotto questo punto di vista, l'avvenire del vino italiano è indubbiamente radioso sulle pendici vulcaniche dell'Etna. È in questo terroir altamente vocato che i massimi esperti vanno oggi alla ricerca della prossima grande etichetta da sogno. E tra gli autoctoni siciliani. il Nerello Mascalese è assoluto protagonista in questo nuovo Eldorado del made in Italy enoico. Utilizzando questo uvaggio, la cantina siciliana Carranco dà vita al suo Etna Rosso. Un prodotto da 100% uve Nerello Mascalese coltivate all'interno della tenuta, su vigne vecchie di circa 50 anni. Vinificata in vasche in cemento come da

più antica tradizione, e invecchiata in grandi botti di rovere, **questa etichetta esprime la personalità vulcanica della sua terra d'origine**, una spiccata mineralità e acidità, con un finale molto elegante con un tannino leggero, setoso e sapido, mentre sentori fruttati intensi si alternano a note più speziate. Da servire a una temperatura tra i 16 e i 18°C.

Una perla dall'Alto Adige per secondi di sostanza



Una vera e propria perla dall'Alto Adige: il Pinot Noir Riserva Sanct Valentin della Cantina San Michele **Appiano**

Il nostro viaggio nell'Italia del vino da portare in tavola a Pasqua prosegue con una vera e propria perla dall'Alto Adige: il Pinot Noir Riserva Sanct Valentin. Un vino rosso oltremodo sensuale e con uno straordinario potenziale d'invecchiamento, questa etichetta fa parte della linea di punta della Cantina San Michele Appiano si distingue nel bicchiere per finezza, frutto, struttura ben bilanciata e tannini fini. È l'ideale accompagnatore della spalla o schiena d'agnello stufata, della coda di bue o dei formaggi più intensi. Da servire a una temperatura compresa tra i 15 e i 16°C.

Dalla Valpolicella, l'abbinamento di carattere per i piatti di carne più tipici



Vino rosso corposo e dal carattere deciso: è l'Amarone Marne 180 di Tedeschi

Per esaltare i secondi di carne tipici della tradizione come l'agnello, l'abbacchio o il capretto, si consigliano vini rossi corposi e dal carattere deciso: un superbo rappresentante di questa categoria è l'Amarone Marne 180 di Tedeschi. Strutturato, dal color rubino intenso e dai profumi avvolgenti di vaniglia, ribes e mirtillo, deve il suo nome alla tipologia di terreno sul quale sono stati piantati i vigneti, Marne, e la

TORNA IN ALTO

loro esposizione da sudovest a sud-est espressa in gradi, 180. Un figlio delle vocate colline della Valpolicella, che va servito a temperatura tra i 16 e i 18°C e risulta superbo anche per accompagnare i formaggi stagionati, a partire dalle tante eccellenze del Veneto.

La Pasqua toscana è all'insegna della Gran Selezione



Questa Gran Selezione di Marchesi Mazzei è il risultato delle migliori 50 parcelle dell'azienda

Un altro ottimo partner per i piatti di carne tipici della Pasqua arriva dalla Toscana: si tratta del Castello Fonterutoli Chianti Classico Gran Selezione di Marchesi Mazzei. Una vera chicca da degustare con pietanze ricche e speziate come la cacciagione, stracotti, tartufi e formaggi stagionati (e anche in questo caso il consiglio è di puntare sulle tante eccellenze della relativa regione). Il Castello Fonterutoli Chianti Classico Gran Selezione di Marchesi Mazzei è il risultato della selezione delle migliori 50 parcelle dell'azienda (su 120 totali) ed è una vera stella della Denominazione, grazie all'utilizzo di 36 biotipi di Sangiovese (di cui 18 esclusivi), vinificazioni e affinamenti distinti. Prodotto solo nelle annate migliori, è ricco e persistente, ha grande struttura e un bouquet floreale.

Il gioiello della Maremma con vista sul Rodano



Tinaia è un vero omaggio ai grandi vitigni del Rodano: il Syrah e il Grenache

Monteverro è anch'essa una vera e propria cantina gioiello della Toscana, che si adagia dolcemente su quella che ai più è nota come la Costa d'Argento, tra Capalbio e il mare. Tra i suoi prodotti di punta, per chi ama i rossi, la scelta ricada su un'etichetta sinuosa e vellutata: il Tinata. Un omaggio ai grandi vitigni del Rodano, il Syrah – che gli dona il sentore fruttato, il vigore e il corpo – e il Grenache – che gli conferisce freschezza ed eleganza. Deciso, ricco di note aromatiche, ma anche morbido ed elegante, il Tinata è il compagno ideale con carni e formaggi. Per chi desiderasse un'indicazione più dettagliata, lo chef Alessandro Zannoni, della Locanda rossa di Capalbio, consiglia di servirlo con un filetto di manzetta maremmana alle erbe con padellaccia di verdure e cicoria ripassata.

Un tour della Sardegna per Pasqua

È una felice unione quella che oggi quida la cantina Mastio Hofmann: l'unica realtà vinicola delle Baronie, storica area in provincia di Nuoro. Michele Mastio, terza generazione della famiglia che ha dato vita a questa intraprendente realtà, e la moglie Paola Hofmann, si dedicano con passione a diffondere il verbo dell'eccellenza del vino sardo in giro per il mondo. Ne è un esempio il Pontes, etichetta che prende vita dal principe dei vitigni isolani: il Cannonau. Un vino passionale e diretto, anch'esso ideale con i secondi della Pasqua: di corpo, è al contempo perfetto per chi ama produzioni di struttura che restino però bevibili. Ottimo a tutto pasto, in primis abbinato con piatti di carni dalla grande sostanza, brasati, selvaggina e, anche, formaggi maturi, il Pontes Cannonau di Sardegna Doc firmato dalla cantina Mastio Hofmann **non disdegna** di proporsi per coinvolgenti attimi di meditazione in solitaria.



Il Pontes Cannonau di Sardegna Doc di Zantina Mastio Hofmann di propone per Coinvolgenti attimi di meditazione in Solitaria

La scelta controcorrente: vocazione internazionale, anima sarda



Vocazione internazionale, anima sarda: è il Maju Rosso Igt Colli del Limbara

Un altro volto del vino di Sardegna è quello di Atlantis Berchidda, realtà a conduzione familiare che ha fatto della valorizzazione del Vermentino di Gallura il suo orgoglio e la sua punta di diamante. Ma non è del frutto dell'unica Docg sarda che parleremo oggi, ma di una scelta controcorrente, che scommette sulla voglia di andare oltre la propria abituale comfort zone. Si tratta del Maju Rosso Igt Colli del Limbara, etichetta che nasce con una forte vocazione internazionale - con il suo blend di Merlot, Cabernet Sauvignon e Syrah, tutti vinificati singolarmente e poi uniti –, ma che rappresenta al contempo un concentrato di Sardegna, nell'accezione più totale con cui si può descrivere l'isola, terra da sempre multiculturale, crocevia di popoli e tradizioni. Un vino ricco di profumi e complesso a livello di sentori, che in bocca si caratterizza per la sua grande struttura, in un

gioco d'equilibri che lo rendono fine e persistente. L'accompagnamento perfetto per il pranzo pasquale, quando in tavola regnano carne, formaggi stagionati e gusti decisi.

Il Cannonau per i dì di festa



Il Naniha di Tenute Perdarubia risulta perfetto per tutti i giorni, ma ancor più per i dì di festa

Il nostro breve tour della Sardegna attorno agli abbinamenti per i pranzi di Pasqua e Pasquetta si conclude con un altro Cannonau Doc: il Naniha di Tenute Perdarubia. Un figlio dell'Ogliastra, sulla Costa Orientale dell'isola, nato nel 2014 e testimone dell'avvio di un'importante opera di rinnovamento e rilancio di cui è simbolo. Fin da principio, Naniha ha rappresentato la volontà della terza generazione della famiglia Mereu di proporre ai mercati di tutto il mondo un Cannonau cresciuto in purezza su piede franco e rispettoso in ogni dettaglio dei tradizionali metodi di lavorazione, tramandati nel corso della settantennale attività. E questo legame profondo col territorio, questa scelta di essere tradizionali nel senso più verace del termine, oggi è molto più di una semplice moda o tendenza: si tratta, infatti, di una vera e propria necessità, che passa dalla riscoperta di ciò che siamo e di ciò che mangiamo e beviamo. Intenso, asciutto e morbido: il Naniha di Tenute Perdarubia risulta perfetto per tutti i giorni, ma ancor più per i dì di festa. Come si accennava, infatti, rappresenta una vera rarità nel panorama vitivinicolo continentale: merito delle sue viti a piede franco, ovvero non innestate su vite "americana" come invece sono la quasi totalità di quelle coltivate in Europa dopo la piaga della fillossera che nella seconda metà dell'Ottocento distrusse la gran parte dei vigneti. Un caso davvero unico e un ulteriore elemento da scoprire in questo vino.

Una bollicina in rosa per la grigliata perfetta



Il Rosé Millesimato Extra Brut La Montina è un Franciacorta pieno al palato e morbido

Non di soli rossi vivranno le tavole di Pasqua e Pasquetta. Per chi proprio non riesce a fare a meno delle bollicine, prediligendo un accompagnamento più mosso anche dopo antipasti e primi, le soluzioni tra cui poter optare ci sono. La prima proposta di assoluto valore che vi suggeriamo arriva da Monticelli Brusati, in provincia di Brescia, ed è il Rosé Millesimato Extra Brut firmato La Montina. Un Franciacorta pieno al palato e morbido, ottenuto soprattutto da uve di Pinot Nero raccolte in vigneti storicamente vocati. Le spremiture soffici e il giusto tempo di macerazione sulle bucce danno a questo vino nerbo e vinosità, temperati dall'aggiunta di Chardonnay. Una soluzione eccellente da stappare con l'aperitivo, ideale per accompagnare salumi, formaggi grana ed erborinati, ma soprattutto perfetto da sposare alle carni grigliate.

Non il solito Lambrusco: la magica alternativa ai rossi di Christian Bellei

Una seconda proposta di qualità superiore per chi ricerca una valida alternativa ai rossi da abbinare ai tagli di carne più pregiati arriva da Bomporto, in provincia di Modena, al cuore delle terre del Lambrusco. È

qui dove Christian Bellei realizza la

sua magia: una serie di metodi classici da urlo, per cui vige l'obbligo di assaggio per ogni appassionato di bollicine che si dichiari tale. La scelta di Cantina della Volta è davvero variegata e spazia dalla spumantizzazione del Lambrusco di Sorbara ai più classici Pinot Nero e Chardonnay. Chi scrive consiglia caldamente di provare l'abbinamento tra agnello e Lambrusco Rosé di Sorbara Doc Spumante (millesimato con almeno 41 mesi alle spalle sui lieviti), ma è su un'altra etichetta che qui ci vogliamo, però, soffermare: un altro Lambrusco di Sorbara Doc, ma in una versione ottenuta dalla rifermentazione naturale in bottiglia, su lieviti che rimangono sul fondo della bottiglia come lieve sedimento, per poi presentarsi alla



Il Rimosso di Cantina della Volta è Lambrusco di Sorbara Doc, ma in una versione ottenuta dalla rifermentazione naturale in bottiglia, su lieviti

mescita come intrigante velatura a esaltare le sensazioni gustative. Il Rimosso di

Cantina della Volta è un vino rosso della più pura tradizione: frizzante, secco, non sboccato, si caratterizza per una spuma generosa con bouquet intenso, vinoso. Fine al palato, piacevolmente fruttato, sapido con note acide ben bilanciate. Di lunga persistenza. È il compagno perfetto per primi piatti, leggeri o intensi che siano, e secondi di carne, a partire dai tagli scelti per le grigliate (anche quelle da balconcino o terrazzo di casa).

La stagione dei rosé inizia a Pasqua



Il Terre Lontane di Librandi racchiude tutta la tradizione calabrese, ma la interpreta in chiave moderna

Proseguiamo nel nostro viaggio scendendo fin sulla punta dello stivale, per andare alla scoperta di un rosé che può rappresenta un altro vino passe-partout per la sua particolare versatilità: è, infatti, spendibile a tutto pasto, sposando affettati misti a base di salumi, ma anche primi e secondi a base di pesce, fino ad esaltarsi, oltre che sulle zuppe di pesce, su preparazioni saporite a base di umidi di pesce con il pomodoro. Di chi stiamo parlando? Del Terre Lontane Calabria Igt di Librandi. Un vino fresco e diretto, capace, con i suoi tratti allegri, seducenti ed eleganti, di condurci idealmente, già al primo sorso, in riva al mare, nonostante il periodo di confinamento cui siamo costretti. Il Terre Lontane Calabria Igt è il rosato per eccellenza che celebra l'antica tradizione che lega la cantina di Cirò Marina ai vini rosé, da sempre presenti sulle tavole della regione. Realizzato da uve Gaglioppo (70%) e Cabernet Franc (30%), risulta gradevole e complesso. Un vino equilibrato, profondo ma leggero allo stesso tempo, che racchiude tutta la tradizione calabrese, ma la interpreta in chiave moderna: l'etichetta ideale, tra l'altro, con cui inaugurare la stagione dei rosé.

Un annuncio di primavera



In Tenuta di Artimino, ogni vino ha la sua storia: come nel caso del rosato Vin Ruspo Barco Reale di Carmignano Rosato Doc

La Tenuta di Artimino è un diamante incastonato nell'area di produzione del Carmignano, la più piccola delle Docg italiane, nonché denominazione antichissima della provincia fiorentina, amata dai Medici e che comprende oggi poco più di una decina di produttori. Tra i diversi vini che produce, ognuno ha la sua particolarissima storia. Come nel caso del Vin Ruspo Barco Reale di Carmignano Rosato Doc. In carmigianese, "ruspo" vuol dire "rubato": la storia tramanda, infatti, che in passato i contadini tenessero per sé il primo succo che filtrava dalle cassette dell'uva appena raccolta, così da farne il primo vino della vendemmia, fresco e con i profumi della frutta. Oggi il Vin Ruspo Barco Reale di Carmignano Rosato Doc di Artimino è un pregiato blend di Sangiovese, Cabernet Sauvignon e Merlot, perfetto da aperitivo e per accompagnare piatti dai sapori delicati o le tipiche pietanze toscane, come la ribollita e la pappa al pomodoro. Ottimo anche con i salumi e le carni bianche, è l'etichetta ideale, tra l'altro, con cui brindare all'arrivo della primavera.

Il bianco da riscoprire per le feste

Non solo carne: **a Pasqua e Pasquetta anche i bianchi possono assurgere a grandi protagonisti**. Il

Pinot Bianco è senza ombra di

dubbio un fuoriclasse assoluto tra gli uvaggi coltivati nel Bel Paese, sebbene troppo spesso venga dimenticato o sottovaluto. Certo, servono le giuste condizioni affinché esprima al massimo il suo potenziale. Ed è questo il fortunato caso del Pinot Bianco Sirmian, che rappresenta una scelta di prim'ordine. Questa etichetta, infatti, è l'essenza rappresentativa dell'altoatesina Nals Margreid e una delle più note che la cantina realizza fin dal 1971. Di eccellente mineralità. fresco e vivace al palato, questo Pinot Bianco elegante e sofisticato accompagna divinamente antipasti, primi piatti e secondi di pesce. Da servire a una temperatura di 10°C.



Una scelta di prim'ordine: è il Pinot Bianco Sirmian di Nals Margreid

Il Vermentino per la grigliata di pesce



Il Vermentino di Tenuta Moraia è un bianco simbolo della costa maremmana

La Tenuta Moraia è un'altra perla della Maremma, dal 2000 di proprietà di Piccini. Al suo interno, tra i filari di vigneti, convivono due delle eccellenze toscane per antonomasia, Sangiovese e Vermentino, e varietà internazionali che in questo habitat hanno individuato un terreno d'elezione: Cabernet, Merlot, Syrah, Alicante e Chardonnay. Di questo variegato mix, qui vogliamo segnalarvi proprio il bianco simbolo della costa maremmana: il Vermentino. Dai tratti speziati e pepati, quello di Tenuta Moraia presenta un bouquet floreale mescolato con intriganti erbe fresche. Il vino, poi, mostra il suo carattere al palato, grazie a note di agrumi, sale, anice e zenzero che si fondono in un sorso dove emergono anche accenni tropicaleggianti e un finale salino. Da portare in tavola con pesce grigliato, calamari fritti e zuppe di pesce, non si tira indietro quale ottima scelta per l'aperitivo. Va servito a una temperatura di 12°C.

L'alleato perfetto per il pranzo di Pasqua è uno Chardonnay dall'Alto Adige



Il Gaun Chardonnay 2018 è una delle stelle nella linea le Composizioni firmata dall'altoatesina **Tenuta vinicola Alois Lageder.** Una gamma di cui fanno parte vini di grande carattere. E che con questa etichetta il produttore di Magré ci riporta addirittura indietro nel tempo: all'epoca in cui, attorno al 1600, la famiglia del barone Gaun era a capo della tenuta Löwengang, ormai da decenni proprietà di punta della famiglia Lageder. Il Gaun Chardonnay 2018, come si diceva, è un vero fuoriclasse e risulterà un alleato perfetto per arricchire il pranzo di Pasqua. Parliamo di un vino biodinamico certificato Demeter dal colore giallo con riflessi verdognoli. Al naso si percepisce un bouquet intenso, fruttato con sentori di albicocca e mango, burroso, mentre in bocca risulta mediamente strutturato, vivace, morbido, elegantemente opulento e secco. Ideale con

Con il Gaun Chardonnay Alois

anche antipasti di pesce e crostacei, ancor meglio se alla griglia o arrostiti.

La scelta effervescente davanti al trionfo di dolci



Il Graniers di Venturini Baldini, vivace e inusuale alternativa per il trionfo di dolci pasquali

Nota finale al pranzo Pasqua è il classico trionfo di dolci: dall'uovo di cioccolato alla colomba pasquale, passando per la pastiera napoletana o le nepitelle calabresi e molto altro ancora. Per chi vuole cercare qualcosa di diverso rispetto alla classica opzione di un vino passito, una vivace e inusuale alternativa arriva dal Graniers Malvasia Colli di Scandiano e di Canossa Dop di Venturini Baldini, che con la sua aromatica dolcezza e l'elegante effervescenza contribuirà a esaltare con il suo tocco i sapori della tradizione.

Per concludere in bellezza

Il vino passito si ama oppure

no: terze vie non sono date.

Trattasi, infatti, di una tipologia molto particolare. E che vanta produzioni capaci di ammaliare il palato, incantandolo, quando di qualità. Ed è proprio questo l'effetto che suscita in chi lo

degusta il Teos Petit Manseng Toscana lat Passito, **il volto**

dolce di Poggio al Tesoro. La storica competenza di Allegrini nell'arte dell'appassimento ha ispirato la nascita di questa etichetta che prende vita tra i filari della tenuta di Bolgheri. E il

Teos risulta caldo e
rassicurante, proprio come
una passeggiata fra i vigneti di
Poggio al Tesoro, dove si verrà
immediatamente catapultati
al primo assaggio. La bocca è
di una dolcezza mai esagerata,
rinfrescata dall'acidità ed un
ritorno aromatico di caramello
e liquirizia, che riportano il vino
in un binario di armonia e
leggerezza, per un finale
asciutto che conduce per mano
ad un nuovo sorso. Teos, che



Il Teos Petit Manseng Passito risulta caldo e rassicurante, proprio come una passeggiata fra i vigneti di Poggio al Tesoro

per la cronaca deve il suo nome evocativo e importante alla città della Grecia antica cara al dio Dioniso, domanda abbinamenti che sappiano stare alla sua altezza. A partire da una fantasia di cioccolato bianco e frutta esotica. Ma risulta piacevole anche per accompagnare tutti formaggi alle erbe aromatiche di alto alpeggio. O – perché no – più semplicemente è da degustare in solitaria: scelta da meditazione per concludere in bellezza i pranzi di Pasqua e Pasquetta. E allora: cin cin!

4 Alois Lageder 4 Atlantis Berchidda 4 Allegrini 4 Cantina San Michele Appiano 4 Cantina della Volta 4 Carranco 4 Guida 4 La Montina 4 Cuvage 4 Le Monde 4 Letrari 4 Librandi 4 Marchesi Mazzei 4 Mastio Hofmann 4 Monteverro 4 Pasquetta 4 Piccini 4 Poggio al Tesoro 4 Nals Margreid



Sapori



Pasqua nel calice, tra abbinamenti e tradizione



Una carrellata di vini per rendere liete le giornate di festa, sposati a ricette clas pomeriggi di riposo. **Seguici anche su Facebook**

di FRANCESCO BRUNO FADDA

vino cucina tradizionale francesco bruno fadda

ABBONATI A

Mai quanto quest'anno l'accezione religiosa della Pasqua, ovvero la rinascita, riecheggierà nei nostri pensieri, che correranno veloci al ricordo di quella passata. Uscire di casa è da irresponsabili ma dobbiamo comunque vivere questa ricorrenza come un momento di ricatto e di libertà, consapevoli che i sacrifici di oggi, saranno premiati domani con una vittoria - speriamo schiacciante - in questa guerra dichiarata da un nemico subdolo quanto feroce. Certamente non sarà una Pasqua comune, non ci saranno

scampagnate, non ci saranno le lunghe tavolate in famiglia, almeno non per tutti, non ci saranno gite fuori porta, vacanze al sole o con gli sci ai piedi. Pasqua e Pasquetta in casa, inusuale per molti, al limite del surreale per altrettanti. Ma a vedere il "bicchiere mezzo pieno", possiamo considerare tutte queste "privazioni" un'opportunità. Una buona occasione, per esempio, restituire dignità e peso ad uno dei valori più bistrattati del frenetico vivere contemporaneo. Il tempo. Quella moneta virtuale protagonista di un noto spot, che suggerisce: "invece di misurarlo, godiamocelo".

E sempre a proposito di bicchiere mezzo pieno e di tempo da godere, quindi anche da assaporare, se le ricette della tradizione pasquale le conoscete già, i suggerimenti che seguiranno, alcuni intriganti, meno tradizionali, poco consueti, vi aiuteranno a riempire i calici e possedere il vostro tempo, quello da trascorrere nelle vostre case, per onorare una delle festività più amate dell'anno. Nonostante tutto, anche quest'anno.

Cerasuolo di Vittoria Classico docg Bio Sabuci 2017 - Azienda Agricola Cortese e la Torta Pasqualina



Condividi

Sabuci, Nero d'Avola (70%) e Frappato (30%), prende il nome dal toponimo della contrada dove questa piccola azienda siciliana è radicata sin dal 1930. Uve rigorosamente raccolte a mano in piccoli contenitori, tra la fine di Settembre e l'inizio di Ottobre. Le uve raccolte, vengono fatte fermentare separatamente. Il Nero d'Avola in singole barrique aperte, al fine di poter gestire il suo "cammino" in maniera scrupolosa. Il Frappato invece, fermenta in anfore di terracotta da 7hl, materiale ideale per la sua naturale porosità che

non solo permette uno scambio ideale con l'ossigeno durante la fermentazione, ma allo stesso tempo permette all'azienda di mantenere il vino a contatto con le bucce per quasi 12 mesi. I due vini vengono assemblati per poi terminare l'affinamento, circa sei mesi dopo, in barriques e botti di varie misure. Il risultato? Sabuci, 8000 bottiglie di puro piacere. Rosso rubino con riflessi granati. Ciliege mature, melograno e frutti di bosco sono la voce inconfondibile di un ottimo Cerasuolo di Vittoria. Il legno, non invadente, ma ben presente al primo sorso, puntella spinte di cacao fresco e una virata repentina verso il caramello. Eleganza e complessità sono le note più affilate di un vino dalla trama tannica robusta e persistente, domata da un finale sapido e molto lungo. Intrigante. The Woman in Red (1984, Gene Wilder)

Friuli DOC Pinot Bianco 2018 - Vigneti Le Monde e Lasagne agli asparagi



Condividi

E' il vino che meglio rappresenta i cento ettari di filari protetti a nord-est dalle Alpi, rinfrescati dal soffio marino dell'Adriatico che compongono oggi Vigneti Le Monde. Una tenuta che da oltre 300 anni incrocia il suo destino con un territorio ancora tutto da scoprire, che per lungo temp ha stentato incomprensibilmente, a ritagliarsi il suo spazio nel macromondo vitivinicolo. Almeno si a quando la famiglia Maccan non ha deciso di investire in un sogno - produrre il proprio vino. - e trasforma le terre al confine con Portobuffolè, in un moderno e produttivo "giardino del vino". Dai soli 20 ettari che inizialmente componevano la tenuta, oggi, Vigneti Le Monde può contare su quasi cento ettari di terra rigogliosa, capace di garantire caratteristiche uniche alle uve raccolte, condotta con un maniacale rispetto della natura. Pinot Bianco

millesimo 2018, struttura muscolare, possente e immediata nei profumi, che si scatena in un sorso fresco, con impennate di sapori salini e picchi di acidità che invitano ad assaggi - come le ciliege - uno via l'altro. Carattere friulano, pochi giri di calice e molta sostanza. Pesca gialla, mango maturo e spezie orientali in perfetto e avvolgente equilibrio. **Rudemente elegante**. 007 Skyfall (2012, Sam Mendes)

VIAFRANCIA Sicilia Doc Biologico - Baglio di Pianetto e Cannelloni di carne



Condividi

VIAFRANCIA, non solo per imprimere nella memoria la via in cui insiste 'azienda fondata da Paolo Marzotto, ma anche una delle tante dichiarazioni d'amore di Baglio di Pianetto nei confronti della terra d'oltralpe, quella Francia, che a tutti gli effetti è parte della famiglia: la moglie del Conte Paolo Marzotto è infatti francese, sua figlia Dominique, oggi al timone della cantina, trascorre buona parte dell'anno a Parigi. Così come è parte della filosofia produttiva ispirata sin dall'inizio, nel 1997, all'approccio dei grandi châteaux francesi, al loro rigore e al desiderio di puntare con decisione all'eleganza e al carattere nei vini. A Santa Cristina di Gela, 88H di suolo prevalentemente argilloso e ricco di minerali disegnati da condizioni pedoclimatiche ideali, dove la costante ventilazione e l'elevata escursione termica tra il giorno e la notte, consentono di produrre vini di grande complessità. Proprio come VIAFRANCIA, 100% Viogner, una piccola opera d'arte, frutto delle uve raccolte in tre "vendemmie". La prima anticipata per garantire una maggiore acidità, la seconda in piena maturazione fenolica e la terza tardiva in leggera surmaturazione controllata, per conferire le note morbide e profumate tipiche

del Viogner. Paglierino con piccole venature ambrate, come il sole caldo della Sicilia, tratto che si ritrova anche nei profumi, caldi e armoniosi come il fico d'india, l'ananas matura e poi rivoli olfattivi di timo, pepe bianco e note fumè di rara eleganza. Sorso istrionico, grasso, ricco di "ciccia", in bocca mostra subito l'artiglieria pesante: intensità, carica aromatica, persistenza elegante e sapida. **Creativo**. *Big Eyes (2015, Tim Burton)*

Nebbiolo d'Alba Doc Millesimato Brut Rosè 2016 - Cuvage e Frittata di pasta



Condividi

Dalla fusione di Cuvée e Perlage, termini importanti nel mondo degli spumanti, nasce il nome di Cuvage, l'azienda giovane quanto orgogliosa delle proprie origini Piemontesi, fondata - nel 2011 - proprio con la volontà precisa di evidenziare e promuovere un terroir unico da sempre baluardo della tradizione spumantistica italiana di qualità. Senza troppi giri di parole, il Cuvage Millesimato Brut Rosè è assolutamente il degno cavaliere di questa filosofia. Da Nebbiolo 100% coltivato nella zona più confacente, Barolo, si esprime in tutta la sua elegante forza, seppure in abito da gran soirée di colore rosa cipria. Perlage fine e persistente anticipano un sorso immediato, morbido e delicato come il cashmere. Frutto e corpo si sostengono l'equilibrio di un metodo classico fresco e di grande intensità, nonostante i soli 24 mesi sui lieviti. Si la boulangerie, si la crosta di pane, ma senza intaccare la natura verace delle uve. **Fuori dagli schemi**. *Quattro matrimoni e un funerale (1994, Mike Newell)*

San Rumè Barbera D'Asti Docg Superiore 2017 - Vincenzo Bossotti e il Cosciotto di agnello al forno con le patate



Condividi

Se è vero, com'è vero, che un produttore appassionato trasmette nei suoi vini il proprio carattere, la Barbera D'asti San Rumè 2017 è proprio la prova provata di guesto assunto. Cristina Bossotti, con il marito Davide, al timone dell'azienda ormai da qualche tempo, sono esattamente l'espressione più romantica e armoniosa racchiusa nel sostantivo Vignaiolo. Coerenza, onestà, amore per i rapporti umani semplici ma veri e quel finissimo senso estetico che spesso manca alla pragmaticità insita nel vignaiolo duro e puro. Il San Rumè è esattamente cosi, al naso come al calice. L'azienda agricola Bossotti, si trova a Cisterna d'Asti, paesino a 375 metri sul livello del mare nel profondo astigiano. I vigneti sono allevati a Guyot in una superficie totale di 9 ettari, tutti coltivati con varietà tradizionali: Nebbiolo, Barbera, Arneis e 'autoctono Croatina che trova un habitat perfetto proprio su queste ripide colline. Il San Rumè è una Barbera d'Asti superiore che riprende tutte le caratteristiche suggerite dal vitigno, fresco, di facile beva, agile si dice oggi, trama tannica sinuosa e mai troppo levigata, ma rilancia con un corpo solido, una consistenza del frutto tanto evocativa che viene quasi naturale "masticare" la polpa. Prepotente nel primo sorso, ma cordiale e accogliente dal secondo, picchi di sapidità sono perfettamente domanti da una chiusura morbida. Una Barbera d'Asti come dev'essere. Risoluto. Gran Torino (2008, Clint Eastwood).

Pontes Cannonau Doc 2018 - Cantina Mastio Hofmann e Abbacchio alla scottadito



Condividi

Ci sono luoghi in cui il vino è ancora un affare di famiglia. Lo è nei territori più periferici, quelli più lontani dalle grandi città e dai ritmi frenetici. Come Galtellì, in provincia di Nuoro, nelle Baronie più profonde, quelle che Grazia Deledda ha cantato nel suo Canne al vento, ambientato proprio nello stesso paesino sardo dove oggi sorge la cantina Mastio-Hofmann. Da 45 anni la famiglia è dedita a raccontare la Sardegna in bottiglia e dai primi vigneti di Cannonau, impiantati da Nonno Michele nel 1974, nulla ha interrotto quella che è una vera e propria storia d'amore con la terra. Oggi in azienda lavorano Michele e sua moglie, Paola Hofmann, la terza generazione che ha portato in cantina una nuova ventata di energia, forti di una passione per il vino senza eguali. La stessa passione che viene racchiusa nella bottiglia del Pontes, il Cannonau Doc della piccola maison vinicola, che risulta all'assaggio setoso, rotondo e vigoroso che sintetizza in un sorso il vitigno iconico dell'isola. Leggero nel corpo seppure consistente nella trama tannica, equilibrio che sorregge ampiamente una gradazione alcolica di tutto rispetto, ma assolutamente gestibile. **Prorompente**. A qualcuno piace caldo (1959, Billy Wilder)

Lambrusco di Sorbara DOC Sur Lie "Omaggio a Gino Friedmann" 2018 -Cantina di Carpi e Sorbara e la Colomba



Condividi

Un omaggio deve riportare solo il meglio. E se il tributo è a Gino Friedmann, colui che fin dagli inizi del Novecento fu imprenditore e innovatore, stimolo che rese possibile l'associazione di tra produttori in tutto il modenese, ancora di più. Solo il meglio del meglio puo? portare il suo nome. Questa un po la spinta motivazionale che ha convinto i produttori della Cantina Cooperativa di Carpi e Sorbara ad imbottigliare Omaggio a Gino Friedmann 2018. Un Lambrusco di Sorbara in purezza che al naso riporta una primavera di frutta bianca e fiori, energica e nitida come l'aria di Maggio. Al palato, si schiude vivace, sapido, asciutto, come la Romagna, regalando sorsi facili e piacevoli. Il rosso è tenute, leggermente scarico, la spuma fine e persistente per un vino secco e diretto, dallo stile classico. Perfetto per persone schiette e veraci, per le tavolate in famiglia. **Verace.** Frankestein Junior (1974, Mel Brooks)

Vallée d'Aoste Chambave Moscato Passito DOC "Prieuré" 2017 - La Crotta di Vegneron e la Pastiera napoletana



Condividi

Val d'Aosta, a un passo dalla Francia. Uno dei territori di confine italiani, l'unico che parla il francese nobile e delicato che guarda a Parigi, invece che ai toni caldi della Costa Azzurra. Una valle ricca, dove nasce un vino dolce, che sa di storia: il Moscato Passito di Chambave. Leggenda vuole infatti, che sia stato il primo vino italiano a essere offerto, nel 1494, al potentissimo Carlo VIII re di Francia. Il Vallée d'Aoste Chambave Moscato Passito DOC "Prieuré" de La Crotta di Vegneron è prodotto ancora tradizionalmente, i grappoli vengono lasciati appassire in ambienti dedicati e che dopo la vinificazione, in questo caso in acciaio, viene lasciato riposare fino al Natale dell'anno successivo alla vendemmia. Figlio di una cooperativa nata nel 1980 da 25 soci che ancora oggi puntano tutti sui vitigni autoctoni come il petit rouge, il fumin, il moscato bianco e il pinot grigio. Oggi la cantina conta più di settanta soci, e produce una media di circa 200 mila bottiglie l'anno, tra cui quelle dedicate a questo elegantissimo moscato. A proposito di tempo, qui il sacrificio vero stà nell'aspettare la fine del pasto. Prieuré è una carezza di indomabile sensualità già a partire dai profumi che riescono a neutralizzare tutto ciò che è stato, aggrappandosi con slancio alla memoria: il timo la salvia e le mandorle solo piccole tessere di un mosaico olfattivo straordinario. Ma è il sorso, caldo e pieno, mai noioso, sempre incalzante, agile nonostante il corpo "pacioso"che segnerà definitivamente i più distanti anfratti dei vostri ricordi. **Sontuoso**. *Marie Antoinette (2006, Sofia Coppola)*

Anche in questo momento di emergenza, **Repubblica** è al servizio dei suoi lettori.

Per capire il mondo che cambia con notizie verificate,



23/4/2020

Pasqua: guida ai 10 vini da acquistare online per festeggiare - iGizmo.it

Avere un nuovo Galaxy non è mai stato cosi semplic







Pasqua: guida ai 10 vini da acquistare online per festeggiare

DI MATTEO BORRÉ - 9 APRILE 2020



Pasqua e Pasquetta sono dietro l'angolo. Per chi è ancora indeciso su cosa bere o quale etichetta abbinare ai piatti della tradizione, qualche consiglio proviamo a darvelo noi. Ecco i 10 vini da portare in tavola e reperibili online. Una lista di suggerimenti, in ordine sparso, adatti a ogni palato e pronti a soddisfare i gusti di tutti.

Per l'antipasto di Pasqua, il bianco dell'Oltrepò che guarda alla Borgogna

Per il classico antipasto pasquale, a base di uova sode e verdure, sfiziosi vol-au-vent di pesce e torta pasqualina, un abbinamento ideale lo propone il Blanc di Tenuta Mazzolino: un 100% Chardonnay dell'Oltrepò Pavese, che ci fa viaggiare ben oltre i confini della Lombardia, grazie a uno stile che ricorda in forma e sostanza i grandi vini di Borgogna. Un'etichetta da servire a temperatura tra i 10 e i 12°C. E per chi desidera proseguire oltre l'antipasto, le portate con cui questo vino si sposa alla perfezione spaziano dai crostacei nobili a carne bianca (astice, aragosta, granseola) ai pesci di lago e di mare, passando per carne bianca in salsa, risotti e primi piatti con verdure di stagione e formaggi a pasta semi-dura di medio invecchiamento.

Lo spumante per l'aperitivo: il passe-partout da uve Nebbiolo

Antipasti e aperitivi chiamano le bollicine, anche a Pasqua. E in questo campo, l'Italia è capace di regalare una sorpresa dietro l'altra. Come nel caso del Cuvage Rosè Brut. La casa piemontese del gruppo Mondodelvino produce questo spumante da uve 100% Nebbiolo, che in bocca rivelano tutta la loro personalità, con grande eleganza ed equilibrio. Il Cuvage Rosè Brut trova la sua massima espressione con i crostacei crudi e sapientemente cucinati e con gli insaccati nobili. Un vero e proprio passe-partout.

Più che una bollicina, un fenomeno: la qualità di Valdobbiadene per il brindisi delle feste

In questa nostra carrellata non può certo mancare quella che oggi è la bollicina più diffusa al mondo: il Prosecco. Come è ovvio che sia, ve ne suggeriamo una dalle colline di Conegliano Valdobbiadene, là dove la storia di questo vero e proprio fenomeno planetario ha la sua origine. Sono tantissimi i produttori di valore i cui vigneti animano i pendii di questa zona divenuta Patrimonio Unesco, vi suggeriamo per l'occasione una delle etichette simbolo di uno tra i più rappresentativi tra loro, recentemente premiato al Berliner Wine Trophy come miglior produttore di spumanti d'Italia: è la Cuvée del Fondatore di Valdo, azienda leader nella produzione di Valdobbiadene Prosecco Superiore Docg. Parte della linea Prestigio, rappresenta una delle più raffinate espressioni della qualità, dello stile e del savoir faire enologico della cantina. Etichetta perfetta per le grandi occasioni, è ottima sia come aperitivo sia a tavola per accompagnare i piatti della tradizione: se tanto esalta il sapore del pesce e delle carni bianche, al contempo può essere abbinato a risotti importanti.

Il rosso per i primi della tradizione di Pasqua: la Sicilia che piace

Le prime portate pasquali – che si parli di fettuccine, paste all'insegna delle tipiche e variegate preparazioni regionali, cannelloni o lasagne – sono sempre piatti dal gusto intenso. E servono rossi speciali per accompagnarle. Come l'Etna Rosso della cantina Carranco, che prende vita in un terroir altamente vocato sulle pendici vulcaniche più famose di Sicilia. Un prodotto da 100% uve Nerello Mascalese, vitigno principe tra gli autoctoni siciliani, coltivate all'interno della tenuta. Questa etichetta esprime la personalità vulcanica della sua terra d'origine, una spiccata mineralità e acidità, con un finale molto elegante con un tannino leggero, setoso e sapido, mentre sentori fruttati intensi si alternano a note più speziate. Da servire a una temperatura tra i 16 e i 18°C.

Una perla dall'Alto Adige per secondi di sostanza

Il nostro viaggio nell'Italia del vino da portare in tavola a Pasqua prosegue con una vera e propria perla dall'Alto Adige: il Pinot Noir Riserva Sanct Valentin. Un vino rosso oltremodo sensuale e con uno straordinario potenziale d'invecchiamento, questa etichetta fa parte della linea di punta della Cantina San Michele Appiano. È l'ideale accompagnatore della spalla o schiena d'agnello stufata, della coda di bue o dei formaggi più intensi. Da servire a una temperatura compresa tra i 15 e i 16°C.

La Pasqua toscana è all'insegna della Gran Selezione

Un altro ottimo partner per i piatti di carne tipici della Pasqua arriva dalla Toscana: si tratta del Castello Fonterutoli Chianti Classico Gran Selezione di Marchesi Mazzei.

Una vera chicca da degustare con pietanze ricche e speziate come la cacciagione, stracotti, tartufi e formaggi stagionati (puntando sulle tante eccellenze della relativa regione). Il Castello Fonterutoli Chianti Classico Gran Selezione di Marchesi Mazzei è il risultato della selezione delle migliori 50 parcelle dell'azienda (su 120 totali) ed è una vera stella della Denominazione, grazie all'utilizzo di 36 biotipi di Sangiovese (di cui 18 esclusivi), vinificazioni e affinamenti distinti. Prodotto solo nelle annate migliori, è ricco e persistente, ha grande struttura e un bouquet floreale.

Una bollicina in rosa per la grigliata perfetta

Non di soli rossi vivranno le tavole di Pasqua e Pasquetta. Per chi proprio non riesce a fare a meno delle bollicine, prediligendo un accompagnamento più mosso anche dopo antipasti e primi, le soluzioni tra cui poter optare ci sono. La prima proposta di assoluto valore che vi suggeriamo arriva da Monticelli Brusati, in provincia di Brescia, ed è il Rosé Millesimato Extra Brut firmato La Montina. Un Franciacorta pieno al palato e morbido. Una soluzione eccellente da stappare con l'aperitivo, ideale per accompagnare salumi, formaggi grana ed erborinati, ma soprattutto perfetto da sposare alle carni grigliate.

L'alleato ideale per il pranzo di Pasqua arriva dall'Alto Adige

Il Gaun Chardonnay 2018 è una delle stelle nella linea le Composizioni firmata dall'altoatesina Tenuta vinicola Alois Lageder. Una gamma di cui fanno parte vini di grande carattere. E che con questa etichetta il produttore di Magré ci riporta addirittura indietro nel tempo: all'epoca in cui, attorno al 1600, la famiglia del barone Gaun era a capo della tenuta Löwengang, ormai da decenni proprietà di punta della famiglia Lageder. Il Gaun Chardonnay 2018, come si diceva, è un vero fuoriclasse e risulterà un alleato perfetto per arricchire il pranzo di Pasqua. Parliamo di un vino biodinamico certificato Demeter, che in bocca risulta mediamente strutturato, vivace, morbido, elegantemente opulento e secco. Ideale con carne di maiale, vitello e pollame, il Gaun Chardonnay 2018 è ottimo per accompagnare anche antipasti di pesce e crostacei, ancor meglio se alla griglia o arrostiti.

Il rosé annuncio di primavera

La Tenuta di Artimino è un diamante incastonato nell'area di produzione del Carmignano, la più piccola delle Docg italiane, nonché denominazione antichissima della provincia fiorentina, amata dai Medici e che comprende oggi poco più di una decina di produttori. Tra i diversi vini che produce, ognuno ha la sua particolarissima storia. Come nel caso del Vin Ruspo Barco Reale di Carmignano Rosato Doc. In carmigianese, "ruspo" vuol dire "rubato": la storia tramanda, infatti, che in passato i contadini tenessero per sé il primo succo che filtrava dalle cassette dell'uva appena raccolta, così da farne il primo vino della vendemmia, fresco e con i profumi della frutta. Oggi il Vin Ruspo Barco Reale di Carmignano Rosato Doc di Artimino è un pregiato blend di Sangiovese, Cabernet Sauvignon e Merlot, perfetto da aperitivo e per accompagnare piatti dai sapori delicati o le tipiche pietanze toscane, come la ribollita e la pappa al pomodoro. Ottimo anche con i salumi e le carni bianche, è l'etichetta ideale, tra l'altro, con cui brindare all'arrivo della primavera che tradizionalmente inaugura la stagione dei rosé.

Per concludere in bellezza

Nota finale al pranzo Pasqua è il classico trionfo di dolci: dall'uovo di cioccolato alla colomba pasquale, passando per la pastiera napoletana. E cosa di meglio di un vino passito per accompagnarli? Magari una di quelle produzioni limitate capaci di ammaliare il palato, incantandolo. Ed è proprio questo l'effetto che suscita in chi lo degusta il Teos Petit Manseng Toscana Igt Passito, il volto dolce di Poggio al Tesoro. La storica competenza di Allegrini nell'arte dell'appassimento ha ispirato la nascita di questa etichetta che prende vita tra i filari della tenuta di Bolgheri. E il Teos risulta caldo e rassicurante, proprio come una passeggiata fra i vigneti di Poggio al Tesoro, dove si verrà immediatamente catapultati al primo assaggio. La bocca è di una dolcezza mai esagerata, rinfrescata dall'acidità ed un ritorno aromatico di caramello e liquirizia, che riportano il vino in un binario di armonia e leggerezza, per un finale asciutto che conduce per mano ad un nuovo sorso. Teos, che per la cronaca deve il suo nome evocativo e importante alla città della Grecia antica cara al dio Dioniso, domanda abbinamenti che sappiano stare alla sua altezza. Ma risulta piacevole anche per accompagnare tutti formaggi alle erbe aromatiche di alto alpeggio. O – perché no – più semplicemente è da degustare in solitaria: scelta da meditazione per concludere in bellezza i pranzi di Pasqua e Pasquetta. E allora: cin cin!

Per altri suggerimenti e abbinamenti pensati per la Pasqua o semplicemente per saperne di più sul mondo del vino, vi invitiamo a visitare il nostro web magazine Winecouture.it, parte del network di Nelson Srl.