

27 maggio 2021

## Il vino nella Grande Distribuzione tra riaperture e ripartenza dell'economia



La pandemia ha accelerato un trend in atto: il bere meno e meglio, la distintività, l'attenzione alla sostenibilità e al biologico. E non potendo sperimentare nei canali della ristorazione, negli ultimi due anni lo si è fatto scegliendo dallo scaffale del supermercato, facendo così registrare al settore della grande distribuzione numeri che non si vedevano da anni.

Le vendite di vino nella gdo infatti, nel primo quadrimestre del 2021 sono aumentate di 22 milioni di litri, per un valore di 180 milioni di euro, con un aumento a volume dell'8,1% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente e, a valore, del 20%. Il dato è emerso nel corso del webinar di Vinality organizzato da Veronafiere e all'interno di un programma di incontri virtuali di avvicinamento al Vinality Special Edition che si terrà dal 17 al 19 ottobre a Verona.

La ricerca di IRI per Vinality ha evidenziato una forte crescita degli spumanti e di una crescita più moderata del vino. Le migliori performance tra il vino le fanno le denominazioni d'origine, con spunti notevoli per i vini regionali, mentre tra bollicine il campione è sempre il Prosecco.

Per quanto riguarda i vini regionali, il trend di crescita nel corso dell'ultimo anno e mezzo è confermato e spinge le insegne distributive a seguire sempre più i gusti e le preferenze dei consumatori. Da sottolineare il balzo a tre cifre che l'E-commerce ha realizzato nel periodo della pandemia, passando da una forma di acquisto quasi elitaria ad una valutata da molti come necessaria e comoda.

La Gdo dovrà lavorare per conservare e migliorare le novità emerse nell'ultimo anno e mezzo. ha commentato **Virgilio Romano, Business Insight Director di IRI**- Il 2021 sarà probabilmente un anno di transizione verso il vero ritorno alla normalità, con le vendite che potrebbero rimanere a un buon livello, sempre che cantine e distribuzione sappiano massimizzare le opportunità derivanti dalle novità emerse nell'ultimo anno, e-commerce e regionalismi".

Al webinar hanno partecipato per la Gdo: **Alessandro Masetti, responsabile grocery di Coop Italia** che ha segnalato le ottime performance sulle linee dei vini tipici, Assieme, con crescita a doppia cifra, e Fior Fiore; e **Gianmaria Polti, responsabile beverage Carrefour Italia** che ha riportato un balzo del 70% del metodo classico.

Per le associazioni di categoria erano presenti **Mirko Baggio, responsabile vendite Gdo Italia di Villa Sandi Spa per Federvini**; ed **Enrico Gobino, direttore marketing del gruppo Mondodelvino per Unione Italiana Vini**.

Nel corso della tavola rotonda è stato sottolineato l'avvicinamento alla Gdo di cantine che lavoravano nel canale Horeca. Per loro il consiglio di **Pietro Rocchelli dello studio di consulenza Maurizio Rocchelli**; "Devono concepire un approccio strategico e non di opportunità seguendo una ottica di lungo periodo ed essendo consapevoli del passaggio."

Clicca [QUI](#) per riguardare il webinar