



## Vino e crisi del coronavirus: la parola a Stefano Quaggio, direttore del Consorzio Vini Venezia

di Adele Elisabetta Granieri **Vino e crisi del coronavirus: la parola a Stefano Quaggio, direttore del Consorzio Vini Venezia, Consorzio volontario per la tutela dei vini delle DOC "Venezia", "Lison-Pramaggiore", "Piave" e le DOCG "Lison" e "Malanotte del Piave".**

Qual è la situazione delle vostre aziende?

Gli effetti della pandemia da Covid-19 si stanno riflettendo sulle nostre aziende in modo differente. Aziende specializzate nella GDO stanno limitando il danno dovuto alle contrazioni causate dal lockdown generale; le aziende specializzate nel canale HORECA, con ristoranti e bar chiusi e flussi turistici nel litorale soppressi per molto tempo, registrano invece fatturati giù del 50 % - 60 %.

Quanto conta il canale HoReCa per le vendite dei vostri vini?

L'HORECA è un canale importante per le nostre aziende, soprattutto per quelle di medio e piccole dimensioni. Denominazioni storiche, come il PIAVE DOC e il LISON-PRAMAGGIORE DOC, prodotte dai nostri produttori sono in particolar modo commercializzate in enoteche e ristoranti ovvero quei comparti che hanno dovuto mantenere chiuse le serrande. Fortunatamente sono poche le realtà che commercializzano solo ed esclusivamente nel canale HORECA.

Quanto conta l'export per il vostro comparto vitivinicolo?

L'export ha negli ultimi 15-20 anni fatto segnare un balzo in avanti le nostre aziende. Grazie alla presenza dei nostri soci nelle principali fiere internazionali, siamo passati da vendite dirette al consumatore in cantina alla commercializzazione dei nostri vini in molti Paesi europei ed extra-UE. Non è più inconsueto trovare aziende che commercializzano vini importanti appartenenti alla Venezia Doc e alle nostre due DOCG Malanotte del Piave e DOCG Lison, in Paesi come Giappone, Cina, Germania, Stati Uniti, Regno Unito.

Come si stanno comportando i mercati esteri nei confronti dei vostri prodotti?

Il nostro vino principe, in termini di volume e valore, risulta il Venezia Doc Pinot Grigio nella sua versione classica oppure rosato. Queste due tipologie di vino, assieme alle altre referenze appartenenti alla denominazione VENEZIA DOC prodotte dai nostri soci produttori nel trevigiano e nel veneziano, risultano commercializzate per lo più negli Stati Uniti e nel Regno Unito; questi due Paesi assieme alla Germania, altro partner commerciale di rilievo, hanno subito le medesime nostre problematiche riflettendo direttamente le conseguenze sugli ordini di vino verso le nostre aziende.

Quali sono le strategie che state mettendo in atto a sostegno delle aziende?

Stiamo cercando, compatibilmente con i vincoli dettati per il contenimento del Covid-19, di dialogare con la ristorazione presente nel trevigiano e nel veneziano affinché possa nascere una collaborazione che possa portare il flusso turistico, che risulta essere di fondamentale importanza per tutte le realtà, non solo vitivinicole, del territorio. Siamo poi programmando, proprio in questo periodo, la nostra presenza nelle manifestazioni più importanti legate al vino, sia per l'ultimo periodo del 2020 sia per il 2021.

Rese ridotte, distillazione... quali misure prenderete per fronteggiare la crisi?

Si è aperto un tavolo di discussione all'interno del Consiglio d'amministrazione del Consorzio Vini Venezia, dove al centro è stato posto ovviamente la volontà di tendere all'equilibrio del mercato, con le opportune azioni avvalorate dalla prossima assemblea dei soci che verrà eseguita nel mese di Giugno. Distillazione, vendemmia verde, blocco degli impianti, stoccaggio, sono solo alcune delle misure che stiamo valutando scrupolosamente assieme.