



La News



Una collezione da 15 \$ million

In autunno andrà sotto il martello la collezione di Roy Welland, proprietario del celeberrimo ristorante newyorkese "Cru", oggi chiuso, ma considerato un vero e proprio "tempio" dai wine lover della Grande Mela. 100.000 le bottiglie che andranno in vendita, per una collezione stimata sui 15 milioni di dollari. E che in parte sarà messa in offerta anche on line. A dare grande valore alla cantina di Welland, il fatto che "la gran parte è fatta da bottiglie comprate direttamente da produttori o négociant". Tra gli "highlights", su www.wallysauctions.com, 2.000 casse di Grand Cru di Borgogna, 300 casse della griffe della Mosella J.J. Prum, e 50 di Barolo Monfortino Riserva Giacomo Conterno.



SMS Niente fascetta per gli Igt?

Il mondo dell'agricoltura e del vino italiano sono in attesa di #Campoliberò, il decreto voluto dal Ministro Martina per semplificare e rilanciare il settore, di cui WineNews nei giorni scorsi ha fornito anticipazioni, e che, all'ultimo momento è saltato dal Consiglio dei Ministri di venerdì 6 giugno. Domani potrebbe essere la volta buona per il via libera, o forse potrebbe ancora slittare ma, stando ai rumors che abbiamo intercettato, pare che la norma che prevedeva la possibilità, per i Consorzi di tutela, di richiedere l'utilizzo della fascetta anche per i vini Igt, e su cui la filiera non aveva trovato un accordo, sia stata eliminata, almeno per ora. Se così fosse, magari, se ne riparerà più avanti, nell'iter che porterà al varo del "testo unico" del vino. Ma, per ora, non sembrano esserci rivoluzioni in vista.

Cronaca

Booking in cantina

L'enoturismo, in Italia, è un fenomeno di successo, e ogni anno 5 milioni di persone visitano i grandi territori del vino generando un giro d'affari di 4-5 miliardi di euro. Tanti, ma si può fare di più, molto di più. Ad esempio sfruttando la tecnologia, come ha fatto la società veneta Edimarca, che ha lanciato da poco il primo sito interamente dedicato alle prenotazioni di visite e degustazioni nelle migliori cantine italiane, VisitCantina.it: una pagina e un'app per chi vuole scoprire la ricchezza enoica del Belpaese.



Primo Piano

Costi & profitti: il valore di una bottiglia di vino

Il valore di una bottiglia di vino non è direttamente correlato ai costi di produzione, ma allora, qual è il prezzo giusto? Domanda difficile, e piena di insidie, per la quale non esiste una risposta univoca. In Gran Bretagna, la Wine and Spirit Trade Association (www.wsta.co.uk) ha riassunto in un'infografica la proporzione, in base al prezzo allo scaffale, di quanto il consumatore paga per il prodotto vino (compreso di ogni costo di produzione, dalla vigna alla cantina, passando per la commercializzazione ed il marketing) e quanto per le tasse. Prendendo in esame bottiglie che vanno dalle 2,99 alle 9,99 sterline, ossia buona parte del commercio enoico della gdo, il dato interessante è che spendendo meno di 6,99 sterline, il consumatore paga più di tasse che di vino, addirittura su una bottiglia da 2,99 sterline l'89% del costo finisce in tasse, il che significa bere un vino da 30 centesimi. I costi, del resto, variano tantissimo, e in tal senso gli esempi migliori arrivano dagli Usa, dove coesistono cantine che approssimano il mercato con vere e proprie economie di scala, come Bronco Wine Group (40.000 ettari vitati), il cui direttore, Fred Franzia, sostiene che un vino "non dovrebbe mai costare più di 10 dollari". Un limite possibile per chi, come Gallo, Constellation Brands e The Wine Group, ragiona su numeri impressionanti, saltando interi passaggi della commercializzazione, e vendendo le proprie bottiglie anche a 2 dollari l'una, facendo comunque profitti enormi. Ma anche negli immensi Stati Uniti, specie in Napa Valley, c'è chi punta su qualità e piccoli numeri, un po' come succede nei grandi terroir enoici di Francia ed Italia. Come Bo Barrett, proprietario di Château Montealea, che al wine writer Tyler Coleman ha raccontato ogni passaggio fatto dalle sue bottiglie, dalla cantina allo scaffale, o alla tavola. Si scopre così che una bottiglia di Cabernet, che paghiamo al ristorante, 100 dollari, esce dalla cantina a 19 dollari (pagati da un distributore che, mediamente, la rivende a 33 dollari a ristoratori e rivenditori al dettaglio), che comprendono l'ammortamento dell'investimento iniziale, il rischio d'impresa, tutti i costi di produzione e di promozione e, ovviamente, le tasse.

Focus

Ode al calcio "mangiato"

L'urlo incontenibile di Tardelli, la mano di Dio di Maradona, le notti magiche di Italia '90, le lacrime di Baresi e Baggio, l'incedere da zombie di Ronaldo, il golden gol coreano, la testata di Zidane a Materazzi, la figuraccia in Sudafrica. La storia dei Mondiali di Calcio è intrecciata indissolubilmente alle nostre vite. Per ogni ricordo una partita. Per ogni partita un ricordo. E se pensiamo ai Mondiali, agli Europei, alle finali di Champions abbiamo una certezza: ogni fischio d'inizio si fa occasione ghiotta per teglie, barbecue, spaghettoni volanti, panini, patatine fritte, vino o birre ghiacciate. Perché se da sempre gli italiani sono commissari tecnici, da alcuni anni sono diventati anche chef: 4-4-2 e frittura, fuorigioco e coccapasta, contropiede e impiattamento, dribbling e croccantezza, calcio d'angolo e teglie. Campi di calcio e tavole imbandite, ricordi e rimorsi, rancori e lacrime, tifosi di calcio e pasti consumati guardando le partite sono gli ingredienti di "Cucinare con i piedi. Storie di cene mondiali", a cura di Pierpaolo Lala (Fornelli Indecisi & Lupo Editore), una storia sentimental-gastronomica della Coppa del Mondo, da Germania 1974 a Brasile 2014. Un'ode al calcio "mangiato".



Wine & Food

Centrale Italiana: autoscioglimento proposto all'Antitrust

Il proprio autoscioglimento e la rinuncia, dal 2015, all'attività di negoziazione, in cambio del "venire meno dei possibili profili anticoncorrenziali ipotizzati" dall'Antitrust. Ecco, scrive Emanuele Scarci su "Il Sole 24 Ore", la proposta che Centrale Italiana (la centrale di acquisto che vede consorziate Coop Italia, leader della gdo italiana, Sigma, Despar, Gartico e Discoverde) ha fatto all'autorità, dopo l'istruttoria avviata nel 2013 per verificare una possibile intesa tra le parti, in realtà concorrenti sul mercato. E il mandato di Centrale per negoziare per le catene sarà interrotto già dal 30 giugno.

Winenews.TV

Guarda il Video / Ascolta l'audio

L'Est Europa, soprattutto per i vini italiani di alta gamma, rappresenta un approdo sempre più interessante. A WineNews lo racconta Marinela Vasilica Ardelean, miglior sommelier

di Romania 2014, ma da 15 anni professionalmente attiva in Italia. Dove, oggi a Milano, porta per la prima volta "I fantastici 50 vini della Romania".

