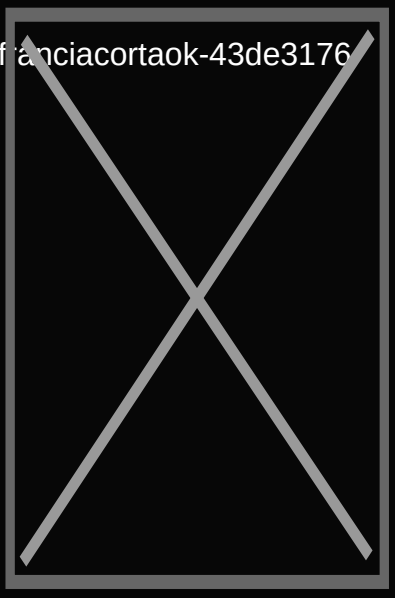
Franciacorta: cinque minuti con Maurizio Zanella

franciacortaok-43de3176



Mixer Planet ha intervistato Maurizio Zanella, Presidente del Consorzio Franciacorta

Perché è vincente la scelta di proporre come aperitivo o come vino a tutto pasto il Franciacorta?
«Perché è un vino che si abbina con facilità a tutti i cibi. Personalmente faccio eccezione per selvaggina e carni rosse, ma molti appassionati di Franciacorta lo propongono a tutto pasto, in virtù delle diverse tipologie dai caratteri differenti. Franciacorta e dessert, invece, non vanno molto d'accordo».

Nel 2012 sono state commercializzate 13,85 milioni bottiglie di Franciacorta. In quali regioni il livello di distribuzione è più sviluppato?
«In quelle più vicine alla zona di produzione: Lombardia, Veneto, Piemonte, Liguria ed Emilia Romagna, regioni dove non solo gli operatori del settore, ma anche i consumatori hanno acquisito una consapevolezza della qualità del prodotto. Nel resto d'Italia, invece, dobbiamo ancora lavorare per la

diffusione della cultura del Franciacorta, in particolare tra i non addetti ai lavori».

La Franciacorta offre una gamma di prodotti che vanno indicativamente dai 100 ai 10 euro a bottiglia. Come orientarsi tra un’offerta tanto variegata?
«Basta solo tenere presente il target di riferimento e il posizionamento del proprio locale: qualunque sia, in Franciacorta si troverà quanto serve».

Cosa consiglia ai gestori per proporre al meglio il Franciacorta?
«Di sottolineare che il Franciacorta è l’espressione italiana migliore di questo tipo di vino e di raccontarne la storia e le particolarità».

Franciacorta, una scelta vincente