Parte la collaborazione tra Fipe e The Winesider

wine-sider-cfa007e7

Ristorazione e vino sono da sempre in un rapporto di forte interconnessione, ricoprendo entrambe un ruolo di primo piano nella filiera agroalimentare. L'una ha bisogno dell'altra. Da un lato i pubblici esercizi devono puntare sull'offerta di vini di qualità per essere attrattivi, dall'altro le case vinicole trovano in bar e ristoranti uno sbocco fondamentale per portare sul mercato i propri prodotti.

È per questo che l'**enorme calo di consumi che ha colpito la ristorazione durante pandemia** ha inevitabilmente trascinato verso il basso anche il mondo vinicolo. Lo confermano i numeri: nel 2020 il mercato italiano del vino ha perso il 12% a volume, da 22 a 19 milioni di ettolitri, e la **perdita si è concentrata maggiormente nella ristorazione (-30%)**.

A fronte di queste dinamiche, il canale ristorazione è quello che perde di più: 7 punti percentuali sul totale, passando dal 36% al 29%. Anche in termini di valore, a fronte di una **contrazione media del 25%**, più di 3 miliardi di euro, il segmento della ristorazione ha registrato le perdite maggiori: circa il 40%. Nel 2021, in concomitanza di un limitato recupero di fatturato per i pubblici esercizi, sono cresciute le vendite di vino a volume in questo specifico canale, registrando un +28% rispetto all'anno precedente. Tuttavia, anche per il vino, si tratta di un recupero molto parziale, con un distacco ancora evidente rispetto al 2019 e al periodo pre-covid.

Dunque, in un contesto ancora così complicato, **diventa fondamentale** per ogni esercente **ottimizzare ogni voce di costo**, compresa la cantina, la cui corretta gestione ha effetti diretti sul raggiungimento della necessaria sostenibilità economica. Per questo obiettivo la digitalizzazione può essere uno strumento importante. In quest'ottica **nasce la partnership tra Fipe-Confcommercio**, Federazione Italiana Pubblici Esercizi, ed Excantia, la Foodtech company che ha sviluppato **The Winesider** per affiancare alla gestione digitale della cantina l'approvvigionamento delle bottiglie in

conto vendita. In questo modo ogni ristoratore potrà semplificare la gestione d**igitalizzando inventari, riordini, rotazioni e pagamenti, con una cantina sempre sotto controllo e una carta dei vini aggiornata in tempo reale**, ma soprattutto potrà evitare, attraverso l'opzione del conto vendita, di dover pagare in anticipo vino che non ha ancora venduto. Il rapporto di collaborazione consente alle imprese associate che lo vorranno di poter adottare questa soluzione a condizioni vantaggiose rispetto a quelle comunemente applicate.

"I dati relativi alle performance economiche - dichiara **Aldo Cursano**, Vice Presidente Vicario di Fipe-Confcommercio - *dimostrano chiaramente quanto i nostri locali siano un canale importante per il mondo del vino. Allo stesso modo le cantine giocano un ruolo di primo piano per il successo della ristorazione. Assortimento e profondità, dimensione e rotazione, sono variabili fondamentali che, se non gestite nel modo giusto, rischiano non solo di condizionare pesantemente il fatturato ma anche di* ***compromettere i margini****. In quest'ottica Fipe ha deciso di far conoscere ai propri soci The Winesider che sapranno valutare come la tecnologia sia utile per* ***migliorare l'efficienza della gestione di una cantina*** *e con essa quella dell'intera azienda."*

"The Winesider - dichiara **Giovanni Miscioscia**, Presidente The Winesider - *è il sistema di gestione e riassortimento automatico della cantina dei ristoranti. Definiamo con il ristoratore la miglior carta vini da abbinare al suo menù con un approccio personalizzato ed utilizzando le tecniche di vendita retail. In sostanza, vogliamo* ***aiutare i ristoratori ad incrementare le vendite di vino e a diminuire i costi di gestione e finanziari*** *grazie anche al conto vendita. Va in questa direzione la nostra collaborazione con Fipe-Confcommercio."*