

## **Accademia Italiana della Vite e del Vino.**

Conegliano 17 Ottobre 2008

### ***Il Prosecco e le Imprese.***

*Etile Carpenè*

Il bisnonno Antonio Carpenè è stato il primo a fondare un'impresa per la produzione di vini e spumanti, per valorizzare le produzioni del territorio. Il nonno Etile, fu il primo ad usare il nome di vitigno Prosecco.

L'impegno profuso in tanti anni di lavoro da parte degli operatori del territorio di Conegliano e Valdobbiadene e del comprensorio della Provincia di Treviso ha dato luogo ad una attività economica importante.

Oggi il Prosecco è divenuto un "business" molto attraente ed è nostro dovere proteggerlo da situazioni che rischiano di comprometterne il futuro, soprattutto per le nuove generazioni.

Vediamo alcuni numeri che ci permettono di fotografare lo stato dell'arte del mondo del Prosecco:

#### **La superficie vitata a Prosecco risulta come segue :**

|                         | ettari (2007) |       |        |        |
|-------------------------|---------------|-------|--------|--------|
|                         | Doc           | Igt   | Tot    | %      |
| Treviso                 | 4.830         | 5.000 | 9.830  | 93,12  |
| Veneto<br>(altre Prov.) |               | 520   | 520    | 4,92   |
| Friuli                  |               | 206   | 206    | 1,96   |
| Totale                  | 4.830         | 5.726 | 10.556 | 100,00 |

(Fonte : Consorzio di Tutela del Prosecco Conegliano Valdobbiadene)

Da notare che ancora oggi non si dispone di un censimento esatto delle superfici vitate a Prosecco Igt.

**La Produzione di Prosecco Doc e Igt è la seguente :**

|                         | Ettolitri |                 |           |        |
|-------------------------|-----------|-----------------|-----------|--------|
|                         | Doc ('07) | Igt (stime '06) | Tot       | %      |
| Treviso                 | 422.925   | 772.000         | 1.194.925 | 90,40  |
| Veneto<br>(altre Prov.) |           | 78.000          | 78.000    | 5,90   |
| Friuli                  |           | 49.000          | 49.000    | 3,70   |
| Totale                  | 422.925   | 899.000         | 1.321.925 | 100,00 |

(Fonte : Consorzio di Tutela del Prosecco Conegliano Valdobbiadene)

Il 90% della produzione di Prosecco Doc e Igt ha luogo nella Provincia di Treviso.

**I volumi di produzione del Prosecco Doc, dal 1998 al 2007, registrano il seguente andamento :**

|        | ettari | ettolitri vino | incremento % |
|--------|--------|----------------|--------------|
| . 1998 | 3.546  | 254.070        | 100,00       |
| . 1999 | 3.742  | 268.800        | 105,79       |
| . 2000 | 3.932  | 282.300        | 111,11       |
| . 2001 | 4.133  | 290.782        | 114,44       |
| . 2002 | 4.319  | 296.100        | 116,54       |
| . 2003 | 4.352  | 300.750        | 118,37       |
| . 2004 | 4.352  | 338.960        | 133,41       |
| . 2005 | 4.352  | 358.890        | 141,25       |
| . 2006 | 4.600  | 407.486        | 160,38       |
| . 2007 | 4.830  | 422.925        | 166,46       |

(Fonte : Consorzio di Tutela del Prosecco Conegliano Valdobbiadene)

Negli ultimi 10 anni il Prosecco Doc è cresciuto più del 5 % all'anno (l'Igt anche di più) e ben pochi sono i vini Italiani che hanno registrato un uguale tasso di crescita.

**Gli addetti operanti nel settore del Prosecco Doc, nel 2007** risultano come segue :

|                                |                  |
|--------------------------------|------------------|
| Case spumantistiche            | 160              |
| Viticultori                    | 2.800            |
| Vinificatori                   | 460              |
| N° bottiglie Prosecco Doc      | 57.300.000       |
| Valore franco fabbrica (stima) | Euro 250.000.000 |

Se uniamo il Doc all' Igt, il numero degli addetti del settore Prosecco, compreso l'indotto, nella Provincia di Treviso supera probabilmente le 50.000 unità.

Abbiamo visto che i  **Volumi di Prosecco Doc e Igt**  stimati nel 2006 sono:

|               | ettari        | ettolitri        |
|---------------|---------------|------------------|
| Doc           | 4.600         | 407.486          |
| Igt           | 5.726         | 899.000          |
| (stime '06)   |               |                  |
| <b>Totale</b> | <b>10.326</b> | <b>1.306.486</b> |

(Fonte : Consorzio di Tutela del Prosecco Conegliano Valdobbiadene)

Il Prosecco Doc e Igt ha raggiunto una massa critica di produzione rilevante, superiore a 1.300.000 ettolitri, che tradotta in bottiglie 75 cl equivarrebbe a circa 200 milioni tenendo conto dell'aggiunta del 15% di Chardonnay.

**La produzione stimata espressa in milioni bottiglie 75cl equivalenti** risulta come segue (i dati 2006) :

|               | Doc           | Igt          | Totale        |
|---------------|---------------|--------------|---------------|
| Spumante      | 45 mio        | n.d.         | n.d.          |
| Frizzante     | 8 mio         | n.d.         | n.d.          |
| Altri         | 2 mio         | n.d.         | n.d.          |
| <b>Totale</b> | <b>55 mio</b> | <b>80mio</b> | <b>135mio</b> |

(Fonte : Consorzio di Tutela del Prosecco Conegliano Valdobbiadene)

La maggior produzione di "bollicine Italiane" è rappresentata dal Prosecco Doc e Igt con un totale di circa 135mio di bottiglie 75 cl. Si stima che circa il

30 % dei volumi prodotti di Prosecco Igt venga confezionato in contenitori diversi dalle bottiglie.

**Possiamo ipotizzare uno scenario a lungo termine del “mercato mondiale delle bollicine”** espresso in milioni di bottiglie 75cl come segue:

|                       |     |       |            |
|-----------------------|-----|-------|------------|
| Sekt                  | (D) | verso | 500 mio bt |
| Champagne             | (F) | verso | 400 mio bt |
| Cava                  | (E) | verso | 230 mio bt |
| Prosecco              | (I) | verso | 200 mio bt |
| Asti + altri Italiani | (I) | verso | 100 mio bt |

Dai dati risulta che il Prosecco (Spumante e Frizzante) può ambire a far parte dei protagonisti delle “bollicine” internazionali.

## Fattori di successo del Prosecco

I Fattori di successo del Prosecco che hanno determinato lo sviluppo del prodotto a livello nazionale e, soprattutto, internazionale possono essere riassunti come segue :

- **La varietà di tipologie offerte**, che ha contribuito ad accrescere velocemente i volumi e la notorietà del Prosecco.

Ricordo che il Prosecco viene offerto nelle seguenti tipologie:

- **Spumante**: con residui zuccherini che vanno dal Brut al demi-sec, prodotto in grandi recipienti, o con rifermentazione in bottiglia.
- **Frizzante**: Con o senza deposito
- **Tranquillo**
- **Alla spina**
- **In lattina**
- **Abbinato ad altri vitigni bianchi o rosati**

Alle tipologie elencate si aggiunge la denominazione **Superiore di Cartizze**, che ha una storia tutta sua, con periodi alterni di positività e negatività di mercato, che rimane comunque, con le sue un milione e trecentomila bottiglie, un prodotto di nicchia.

- Il Prosecco ha un grande **vantaggio competitivo**, con un interessante rapporto qualità/prezzo, che ne ha favorito la diffusione, a spese di altri spumanti, in tutti i mercati.

- Il **gradimento** Il Prosecco è un vino facile da bere e da capire e per questo piace a molti. Non eccessivamente alcolico ( 10,5° - 11,5°), va bene come aperitivo, per accompagnare moltissimi piatti, fino al dessert. Da una ricerca commissionata dalla nostra azienda, qualche anno fa, è emerso che il Prosecco spumante è sentito dal consumatore, più vicino al mondo del vino che a quello dello spumante, rendendolo più gradito in molte occasioni di consumo non di ricorrenza.
- La diffusione dello **Stile Italiano** nel mondo, ed in particolare l'attrattiva della cucina italiana, sono fattori che hanno favorito il Prosecco, che all'estero comincia ad essere vissuto come lo spumante italiano per eccellenza.
- Al grande numero degli imbottiglieri e **all'attivismo degli operatori** consegue una elevata pressione commerciale. Il Prosecco viene continuamente offerto in tutti i mercati, con conseguente buona diffusione.
- La massa critica di volumi raggiunti in Italia e all'estero hanno diffuso il nome del Prosecco, portandogli **la notorietà** che ne favorisce l'ulteriore diffusione e la richiesta.

## Problemi

Una sintesi delle problematiche più significative che interessano il settore del Prosecco Doc e Igt può essere così riassunta :

- **Carenza di concertazione per le strategie** sul Prosecco Doc e Igt  
Non c'è una strategia concertata sul Prosecco. Ogni impresa segue la propria strategia in base alle proprie esigenze, alla propria cultura ed alla propria dimensione, spesso con obiettivi a breve o brevissimo termine. Le troppe tipologie offerte, creano confusione e non permettono di dare un'identità chiara al Prosecco. I prezzi di cessione, hanno una forchetta troppo ampia, non permettono al prodotto di collocarsi in una sua definita fascia di prezzo, e riducono eccessivamente i margini delle imprese, con conseguente difficoltà di investimento in immagine e promozione.

- **Il nome Prosecco non è tutelato.** Chiunque può fare Prosecco, in Italia, in Europa e negli altri continenti. C'è un abuso del nome per prodotti che nulla hanno a che vedere con il mondo del vino, sulla scia dello sfruttamento dell'attrattiva del nome Prosecco. Infatti, la notorietà è tale che troviamo il Prosecco come ingrediente, oltre che nel classico risotto, anche nei biscotti, nelle marmellate, ed altri utilizzi vari.
- **Produzioni di Prosecco all'estero** ( Brasile, Argentina)
- **Prosecco Igt imbottigliato fuori zona in Italia.**
- **La DOC Conegliano Valdobbiadene non è sufficientemente valorizzata** rispetto al Prosecco Igt
- **Manca un gestione unitaria dei prezzi in vendemmia**, anche se a onor del vero un primo accordo interprofessionale è stato raggiunto fra alcuni imbottiglieri e cantine sociali proprio con la vendemmia 2008.
- **La comunicazione sul Prosecco ha una gestione frammentata.**
- **Vini bianchi con le bollicine**, vengono falsamente presentati come Prosecco. Il consumatore vive qualunque vino bianco con le bollicine, come Prosecco

## **Opportunità**

Le opportunità che gli operatori del settore possono cogliere nell'ambito del "business" del Prosecco Doc e Igt possono essere le seguenti :

- **Assicurare al Prosecco il testimonial di " bollicine d'Italia"**
- **Avere la gestione unitaria del Prosecco Doc e Igt**
- **Ottenere la "RISERVA DEL NOME" in Italia e all'estero**
- **Dare continuità alla cultura e tradizione del territorio**
- **Favorire l'economia dell'indotto turistico della Regione**
- **Compartecipare al made in Italy a livello internazionale**
- **Migliorare le possibilità di crescita del valore aggiunto.**

Un possibile **scenario di sviluppo** che si può stimare in termini di volumi collocabili sul mercato nazionale e internazionale a lungo termine, espresso in bottiglie 75cl è il seguente :

|               | <b>Doc</b>        | <b>Igt*</b>        | <b>Totale</b>      |
|---------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| • 2006        | 55.000.000        | 80.000.000         | 135.000.000        |
| • 2007        | 57.000.000        | 85.000.000         | 142.000.000        |
| • <b>2008</b> | <b>55.000.000</b> | <b>83.000.000</b>  | <b>138.000.000</b> |
| • 2010        | 58.000.000        | 88.000.000         | 146.000.000        |
| • 2015        | 67.000.000        | 104.000.000        | 171.000.000        |
| • <b>2020</b> | <b>80.000.000</b> | <b>120.000.000</b> | <b>200.000.000</b> |

\* Si stima che il 70 % degli ettolitri prodotti di Igt, sia condizionato in bottiglie da 75cl.

Per il 2008, stimo vendite in leggera contrazione, per l'eccessivo aumento dei prezzi delle uve nella vendemmia 2007 e per la nota crisi economica.

## **Condizioni per lo sviluppo**

Per consentire al territorio di poter gestire il Prosecco Doc e Igt in un contesto di "business" tutelato da garanzie, per crescere con ordine e con profitto, naturalmente nel quadro di una sostanziale condivisione da parte degli operatori del territorio, dobbiamo puntare a :

- Ottenere la **riserva** del NOME per il Prosecco con il conseguente passaggio dell'Igt a DOC (Veneto?).
- Elevare a "**qualità premium**" la DOC Conegliano Valdobbiadene (DOCG - Superiore – Classico - Nobile?)
- Creare un **organismo** "super partes" per il Prosecco (CIVC Francese)
- **Garantire** a tutti gli operatori adeguata tutela/assistenza
- Allestire un sistema coordinato di **comunicazione** del Prosecco
- Favorire lo sviluppo di una cultura **internazionale**

- **Cooperare** per le convergenze e **risolvere** le divergenze
- Migliorare la **formazione** dei collaboratori aziendali

## Obiettivi

- Puntare nel 2020 a 200 mio di bottiglie di Prosecco per un valore “franco fabbrica” di almeno 600 mio di Euro.
- Portare il Prosecco in oltre 100 mercati esteri.
- Portare il Prosecco al primato di immagine “delle bollicine” Italiane.

## Possibile Strategia

- Attività vitivinicola compartecipata e condivisa.
- Politica dei prezzi delle uve in vendemmia concertata
- Iniziative promozionali coerenti di settore
- Monitoraggio continuo dei mercati
- **Stilemi** distintivi per Doc Conegliano Valdobbiadene e Doc Veneto
- Commissione interprofessionale per il rispetto delle REGOLE
- Coerenza e concertazione tra i diversi segmenti (bottiglia, fusti, altri..)

## Conclusioni

- Le imprese del PROSECCO hanno davanti a sè una grande opportunità.
- Il tempo a disposizione non è molto ed è necessario accelerare le decisioni.
- La storia e il “business” del PROSECCO hanno avuto origine nel trevigiano ed è nostro dovere agire insieme per non lasciarlo ad altri.
- Chiudersi esclusivamente nella DOC di Conegliano Valdobbiadene è isolarsi, lasciando aperto, nel lungo periodo, il rischio di passare la mano ai grandi operatori esterni.
- E' il momento dell'imprenditorialità e del coraggio di tutti per assumere “in toto” la gestione del PROSECCO Doc e Igt.
- Nuove regole, fiducia e rispetto devono unire il territorio del Prosecco