

## ESPORTAZIONI

# Regno Unito Pignoletto superstar

DI GIOVANNI BUCCHI

*Incuriosisce per il nome, stupisce per freschezza e vivacità, attira per l'effetto novità. Sono i motivi che rendono celebre il Pignoletto nel mercato d'Oltremania, dove spopolano le bollicine «alternative» dei Colli Bolognesi. Dalle parti del Consorzio Pignoletto Emilia-Romagna stimano un aumento di export pari al 20% nel 2016, dopo il +15% del 2015. Ed è proprio in Uk che lo spumante della via Emilia registra le performance più interessanti, trainato dalle vendite nei big della distribuzione organizzata che si rivolgono ad una fascia medio-alta come Waitrose, Sainsbury's e Tesco. Ma non è finita, perché il Pignoletto viene servito anche da Carluccio's, nota catena di ristoranti italiani. Spiega Emma Monaghan, buyer Champagne e sparkling wine presso Sainsbury's: «I nostri clienti amano scoprire nuove cose, per questo a novembre 2015 abbiamo aggiunto il Pignoletto Doc Spumante Brut alla nostra gamma Taste the Difference; ha dato prova di grande suc-*

*cesso tra i clienti con vendite al di sopra delle aspettative. Il nostro Taste the Difference Pignoletto è una manna per i fan dei vini frizzanti che cercano di ampliare il proprio repertorio e di provare qualcosa di un po' diverso ed è ottima come alternativa più economica allo Champagne nelle occasioni di festa». Parole analoghe arrivano da Xenia Irwin, buyer wine presso Waitrose: «Le vendite di Pignoletto, un frizzante davvero italiano che è nuovo a Waitrose, stanno superando tutte le aspettative e prevediamo che continueranno a crescere dal momento che i clienti di Waitrose cercano qualcosa di nuovo ed entusiasmante da offrire agli ospiti in occasione di cene e feste». Il fenomeno delle bollicine «alternative» ha attirato l'interesse di importanti tabloid come Times, Daily Mail e Telegraph, oltre a testate di settore (Drink Business e Glass of Bubbly). «Siamo piccoli, conclude Francesco Cavazza Isolani, presidente del Consorzio Pignoletto Emilia-Romagna, «ma non abbiamo avuto paura di misurarci con competitor dai grandi numeri e il mercato inglese ci ha premiato facendoci diventare una case history da raccontare nonché una referenza sempre più importante da tenere in assortimento, soprattutto tra Natale e Capodanno».*

