VENDITA diretta, associarsi per VINCERE la CONCORRENZA

Sono sempre più i produttori che si organizzano per spingere il "bio" sul mercato attraverso il sistema dell'abbonamento o dei gruppi di offerta. Le fortunate esperienze in Trentino, Piemonte e Lazio.

Un negozio di prodotti biologici. (Foto Righi)

ROSA MARIA BERTINO

Il fenomeno della vendita diretta coinvolge il mondo agricolo nel suo complesso, attraverso la ricerca del percorso più breve per portare il cibo dalla terra alla tavola: in questo modo, si riavvicina la forbice tra prezzi elevati al consumo e prezzi risicati ai produttori.
Nuove agevolazioni normative consentono ai produttori di vendere direttamente prodotti agricoli (freschi e trasformati, anche di altri agricoltori) purché i propri siano prevalenti.
Le aziende agrituristiche hanno puntato da tempo sulla forza propulsiva dello spaccio aziendale. Ed anche i grandi mercati all'ingrosso, come il Car di Roma, hanno aperto i loro battenti ai produttori-venditori, movimentando con questa formula il 20-30% della merce: è su questa scia che si moltiplicano le iniziative anche nel biologico.
Secondo il censimento *Bio Bank*, nel 2004 sono arrivate a quota 1.184 le aziende che hanno attivato la vendita diretta contro le 1.005 del 2003. Si tratta di 523 aziende agricole, ma anche gastronomie o laboratori artigianali, ai quali si aggiungono 661 agriturismi.
Tra i prodotti più venduti in azienda, figurano frutta e verdura, olio, vino, succhi e conserve, cereali e farine, miele, carni e formaggi.
Ma oltre alle iniziative dei singoli che cercano così la loro strada per arrivare al mercato, nascono e si sviluppano quelle dei produttori associati.
Ne presentiamo tre emblematiche, sorte tra il 2001 e il 2004 in Trentino, Piemonte e Lazio, tutte basate sulla formula della vendita in abbonamento.

BIO KISTL SÜDTIROL

A Lagundo, in provincia di Bolzano, ha sede la cooperativa Bio Kistl Südtirol, costituita da cinque produtto-

ri biologici. Da loro, è nata nel 2001 l'idea di vendere ortofrutta "bio" in abbonamento con la consegna a domicilio, sull'esempio di quanto avviene da tempo e con gran seguito nel Nord Europa.
Il sistema Bio Kistl (letteralmente Bio Cassetta) prevede la consegna a domicilio di cassette di sola verdura o solo frutta bio di stagione o mista, nelle versioni Borsa "single", Cassa piccola e Cassa grande, con abbonamento settimanale. I costi variano da 18 a 28 euro a cassetta, con un giro d'affari annuo di 1,7 milioni di euro. Oltre all'ortofrutta, nelle cassette si possono richiedere anche altri prodotti bio, come pane, uova, succo di mele, vino, confetture, salumi. Per garantire varietà dell'offerta e continuità del servizio, i prodotti provengono sia da agricoltori altoatesini (per il 38%), sia da produttori di altre regioni come Veneto, Emilia-Romagna, Puglia, Sicilia (per il 60%), con piccole integrazioni da altri Paesi europei. «Secondo i dati raccolti presso gli abbonati – spiega Martin Siller, socio di Bio Kistl e tra i promotori dell'iniziativa - chi si abbona lo fa principalmente perché sono prodotti bio (33%), per il rapporto diretto con il produttore (27%) e per la praticità della consegna (19%)». Una formula che ha incontrato rapidamente il favore dei consumatori altoatesini, facendo lievitare gli abbonamenti settimanali dai 230 dell'aprile 2001 agli attuali 2.200.
Per testare l'esportabilità della formula, Bio Kistl ha poi esteso il servizio di consegna a domicilio delle sue cassette bio anche in Emilia-Romagna, tramite la società **Bio Express**. Gli abbonamenti settimanali, in questo caso, non sono però mai andati oltre quota 120. Troppo pochi per decentrare la lavorazione in loco. Occorrerebbe quindi investire per far conoscere il prodotto e le modalità del servizio.

COOPERATIVA AGRICOLA CORNALE

Alla Cooperativa Agricola Cornale di Magliano Alfieri (Cn), l'idea dell' Abbonamento Spesa è nata invece nel 2003.
«Alla fine del 2002 – racconta Simo-

na Limentani, responsabile del nuovo servizio - sono venuti a trovarci degli agricoltori giapponesi, membri di due importanti gruppi di produzione e distribuzione di prodotti locali biologici, che fanno capo ad un centro di spedizione diretta di prodotti freschi con oltre 20.000 abbonati in tutto il Giappone. Così abbiamo pensato che poteva essere un'esperienza da proporre anche nella nostra realtà, fatta di molti clienti abituali sia residenti, sia pendolari per lavoro».

«Oggi sono 200 le famiglie abbonate fra Torino, Milano, Genova e Savona - continua Simona Limentani - con un ricavo di 300.000 euro, pari al 50% del fatturato annuale della cooperativa. Un modo di fare la spesa che diventa una sorta di educazione alla stagionalità ed alla territorialità, dato che, per scelta, le nostre produzioni sono locali e stagionali al 100%. Un fatto politico, quindi, e non solo una questione di gusto».

"Abbonamento Spesa" comprende quattro consegne al mese di prodotti freschi di agricoltura locale (verdura, frutta, uova, latte, yogurt, formaggi, salumi, carni) secondo le stagioni e la disponibilità ad un costo mensile di 200 euro, escluso il trasporto. Gli stessi prodotti sono, inoltre, in vendita con gli stessi prezzi nello spaccio della cooperativa e sono utilizzati nell'agriturismo, aperto tutti i giorni a pranzo e a cena. Per scelta, sul cartellino che accompagna i prodotti esposti nello spaccio sono indicati: nome e varietà del prodotto, nome dell'agricoltore, valore del prodotto secondo l'agricoltore e cartina con il Paese di origine, oltre al metodo di produzione (biologico, biodinamico, integrato). La cooperativa conta oggi 20 aziende agricole associate, fortemente legate al territorio tra Piemonte e Liguria, tutte a conduzione familiare.

Tab. 1 - Aziende "bio" con vendita diretta al 31/12/2004

REGIONI	AZIENDE CON VENDITA DIRETTA	AGRITURISMI CON VENDITA DIRETTA	TOTALE VENDITE DIRETTE	% SUL TOTALE IN ITALIA
PIEMONTE	65	29	94	7,9
VALLE D'AOSTA	0	1	1	0,1
LIGURIA	7	19	26	2,2
LOMBARDIA	46	32	78	6,6
TRENTINO ALTO ADIGE	23	12	35	3,0
VENETO	60	21	81	6,8
FRIULI-VENEZIA G.	53	14	67	5,7
EMILIA-ROMAGNA	62	61	123	10,4
TOT. NORD	**316**	**189**	**505**	**42,7**
TOSCANA	29	166	195	16,5
MARCHE	40	40	80	6,8
UMBRIA	9	51	60	5,1
LAZIO	18	33	51	4,3
TOT. CENTRO	**96**	**290**	**386**	**32,6**
ABRUZZO	17	29	46	3,9
MOLISE	1	2	3	0,3
CAMPANIA	11	22	33	2,8
PUGLIA	24	26	50	4,2
BASILCATA	7	12	19	1,6
CALABRIA	7	40	47	4,0
TOT. SUD	**67**	**131**	**198**	**16,7**
SICILIA	34	30	64	5,4
SARDEGNA	10	21	31	2,6
TOTALE ISOLE	**44**	**51**	**95**	**8,0**
TOTALE GENERALE	**523**	**661**	**1.184**	**100,0**

Fonte: Bio Bank (www.biobank.it)

OFFICINAE BIO

A lanciare l'idea del gruppo d'offerta alla fine dello scorso anno, è stata la nuova cooperativa Officinae Bio di Roma, aderente all'Aiab, che propone un nuovo tipo di distribuzione per tutelare integrità e freschezza del prodotto, facendo risparmiare tempo e denaro ai consumatori. Le 13 aziende che compongono la cooperativa operano nel biologico da una ventina d'anni e fino ad ora rifornivano singolarmente una decina di gruppi d'acquisto. Ora cercano di sfruttare il loro punto di forza: la vicinanza al consumatore finale.

I siti internet delle cooperative "Bio".

www.biokistl.it
Bio Kistl Südtirol
Tel. 0473/201023

www.bioexpress.it
Bio Express Emilia-Romagna
Tel. 0542/667385

www.cornale.it
Cooperativa Agricola Cornale
Tel. 0173/66669

Tre le formule adottate: il Cassettone Bio, la Cassa Bio, le Cassette monoprodotto. Il Cassettone contiene 10 chilogrammi di frutta e verdura di stagione mista con circa una decina di varietà di prodotto al prezzo di 12 euro, se ritirato presso la sede della cooperativa. Trasparente la dinamica del prezzo: 10 euro ai produttori, 2 per le spese di imballo ed etichettatura. L'offerta lanciata a "prezzi all'ingrosso", bloccati per tutto il 2005, è rivolta solo a gruppi di almeno 5 famiglie. La Cassa è per nuclei famigliari più piccoli e contine solo 5 kg di ortofrutta al costo di 7 euro. La Cassa monoprodotto varia da 3 a 10 kg, secondo le referenze che sono più di trenta: dalle mele ai meloni invernali, dalle patate ai pomodori, dalle verdure in foglia alle carote. Insieme all'ortofrutta, si possono ordinare anche gli altri prodotti "bio" dei soci, come olio, vino, pasta, sottoli, confetture, conserve, farina, salumi. Ogni settimana, l'offerta è presentata sul sito: gli ordini si effettuano via mail o per telefono. Il risparmio per chi acquista in gruppo è in media del 60% rispetto ai prezzi dei supermercati. Il servizio, nel complesso, partito nell'ottobre 2004 con 100 consegne settimanali, è già arrivato a quota 800: tutte famiglie della Capitale. E in merito alle molte chiamate da altre città, Adolfo Renzi, presidente di Officinae Bio, spiega: "Lo spirito della nostra iniziativa non è quello di ampliare il raggio d'azione, ma semmai di stimolare la nascita di altri gruppi d'offerta in altre zone d'Italia, mettendo a disposizione la nostra esperienza".■

www.officinaebio.it

Officinae Bio
Tel. 335/1651311