

LE BREVI

PIEMONTE. Dalla logistica alla vendita diretta: il progetto Ecolog allarga i confini. Ascheri: "Il modello è esportabile"

a cura di Gianluca Atzeni

È ormai entrato nel vivo il Progetto Ecolog, che in Piemonte punta a decongestionare di un terzo il traffico di mezzi pesanti dalle colline di Langhe, Roero e Monferrato e a ridurre le emissioni di Co2 nell'ambiente del 40-50%, sfruttando una piattaforma informatica e un hub comune per la logistica della filiera vitivinicola. Dopo la fase sperimentale dei primi mesi del 2021, l'iniziativa promossa dal Consorzio Barolo Barbaresco Alba Langhe e Dogliani assieme a Coldiretti Cuneo sta allargando i suoi orizzonti. Il periodo di start up, come spiega il presidente consortile **Matteo Ascheri**, si è concluso con il coinvolgimento di oltre 50 imprese: "Siamo arrivati a 312 prese di carico merci e a movimentare un migliaio di pallet". Attualmente, chi aderisce al progetto (Ecolog trade per la sezione merci) **sta dando il suo contributo a razionalizzare la logistica, al miglioramento dei livelli inquinanti e alla vivibilità delle strade in un paesaggio tutelato dall'Unesco.** "Per farlo le imprese sostengono dei costi di adesione ma lo fanno perché ci credono fermamente", rileva Ascheri, sottolineando che l'obiettivo è allargare il numero dei partecipanti. "Il nostro attuale partner logistico (la Sandri trasporti; ndr) ha annunciato l'introduzione, a breve, di un mezzo elettrico. Inoltre, abbiamo già contattato altri poli logistici, perché Ecolog è un sistema aperto, che punta a lavorare con più di un hub di stoccaggio".

Ecolog trade, che attraverso una piattaforma gestionale informatica raccoglie e razionalizza percorsi e itinerari dei vini, è attivo per le merci in uscita. "Ma l'obiettivo" rileva Ascheri "è agire anche su quelle in entrata, vale a dire tappi, vetri, capsule. Sarà un secondo passaggio che completerà questo ciclo virtuoso".

Ma c'è di più. **A Ecolog trade si è affiancato Ecolog consumer, uno spin off del progetto che mira a "trasformare in vendite le numerose visite in cantina"** e consentire alla



clientela, soprattutto internazionale, di poter ordinare il vino in loco e riceverlo poi a casa, sfruttando il nuovo sistema Oss (one stop shop) dell'Agenzia delle entrate. *“Con questo progetto”* spiega Ascheri *“c'è la possibilità, in un unico passaggio, di far scegliere al cliente il vino direttamente in cantina, calcolare le accise a seconda del Paese di destinazione, inserire le spese di spedizione ed emettere uno scontrino che già contiene tutto il necessario”*. Il sistema è in fase di test, ma *“entro 3-4 mesi cominceremo a proporlo alle aziende”*. Poi, sarà la volta delle vendite online.

Il presidente Ascheri non nasconde l'idea che Ecolog (costato circa 200mila euro) sia esportabile in altri territori. Primo tra tutti il distretto collinare del Conegliano Valdobbiadene, altro ambiente Unesco, dove il binomio logistica-sostenibilità è molto sentito. Sul fronte comunicazione, occorrerà veicolare al comunicare gli aspetti positivi di un percorso sostenibile del vino: *“I mezzi di trasporto hanno già il logo (foto) e ora stiamo pensando a come far passare il concetto nelle bottiglie”*. In conclusione, il sistema Ecolog costa un po' di più alle cantine (circa 4 centesimi a bottiglia è l'impatto stimato) ma c'è la possibilità di ribaltare il costo sugli importatori. Oltre all'impegno ambientale ed enoturistico, i vantaggi vanno dalla razionalizzazione dei costi al ritorno d'immagine a 360 gradi. Ora, si tratterà di quantificare il reale impatto ambientale di questa buona iniziativa. E comunicarlo nel modo migliore.