

## Chi ha detto che il vino buono è solo in bottiglia? Sfusobuono vende online in bag-in-box

8 Luglio 2024



MILANO - Un packaging pop e pratico, sostenibile a livello ambientale ed economico, per ridare bellezza, ma pure valore a un vino che da molti è considerato di serie b, ma che invece può essere di qualità e soprattutto ideale per bevute quotidiane o conviviali, specie all'aperto. Così "Sfusobuono" da 4 anni prova a ridare dignità al vino sfuso. Lo fa con un'idea dinamica, sprintosa, esattamente così come si presenta la sua **fondatrice, Alessandra Costa** (nella foto sotto).

Trent'anni, parlantina inarrestabile, Alessandra ha declinato la sua prima esperienza lavorativa in un e-commerce per la vendita di bottiglie di vino, alla sua start up. Laureata in Scienze gastronomiche e originaria di Alessandria "zona di vino", precisa a *Virtù Quotidiane* "una radice che è l'origine della nostra passione per il vino", Costa trova lavoro dopo gli studi in un e-commerce di vino tradizionale.

Quando esplode la pandemia, nel 2020, torna di corsa a casa da Milano. “Ho notato che mio padre aveva diversi bag-in-box a casa, ma erano i classici senza anima. Quei vini che si acquistano solo perché economici, ma che non si sa bene da dove arrivano”.

Da quello spunto Alessandra tira fuori il suo progetto che oggi la vede affiancata da **Paolo Vaccarella** che si occupa di tutta la parte logistica e che ha la sua sede a Milano, principale mercato di riferimento insieme a Roma.

Sfusobuono vende online i vini di produttori indipendenti e lo fa in bag-in-box (un cartone con beccuccio per spillare, che abbraccia un sacco a tenuta in materiale plastico, che protegge il vino dalla luce). Il packaging è sostenibile e garantisce la qualità del prodotto anche un mese dopo l'apertura.

Oggi le cantine aderenti sono 35 con una settantina di etichette, e provengono quasi da tutte le regioni italiane, con qualche eccezione, tra Valle d'Aosta, Molise, o Liguria. “All'inizio sono stati in pochi a darmi fiducia, perché non è stato facile convincere i produttori al bag-in-box, perché a molti sembrava un tornare indietro, uno svilire il vino e non un qualcosa di innovativo. In principio avevamo una decina di cantine per una ventina di vini. Oggi siamo arrivati al punto che sono le aziende che ci chiamano”.

La selezione si fonda su alcuni punti fermi: “lavoriamo con produttori piccoli, vignaioli indipendenti, non con le cantine sociali. Sono per lo più cantine certificate biologiche o comunque che lavorano in maniera pulita in cantina, questo vuol dire no a chimica esagerata. E come criterio di gusto siamo alla ricerca di vini beverini e gastronomici, non da meditazione”. Sfusobuono consegna ai “suoi” produttori il packaging, cioè sacca e cartone. In cantina provvedono a confezionare con il loro vino e sull'etichetta oltre al brand del progetto resta l'indicazione del produttore così che il consumatore sappia perfettamente cosa sta bevendo. Sfusobuono poi fa stoccaggio in magazzino.

Sul sito i vini sono divisi tra bianchi, rossi e rosati, e poi ci sono le linee dei basics, dei vitigni, box miste, rossi estivi e da grigliate, perché per Sfusobuono il vino è convivialità. “Le nostre vendite impennano da pasquetta in poi, quando iniziano le grigliate, fino a ferragosto”, confessa.

Il target per ora sono i consumatori privati, che per lo più arrivano da grandi centri urbani, ma l'obiettivo è di entrare anche “nelle osterie, nelle trattorie o nelle enoteche e stravolgere anche lì il concetto dello sfuso”. L'altra mira è di uscire dai confini nazionali.

“Al momento abbiamo un canale con la Germania. A Berlino abbiamo aperto un pop up per

capire il cliente medio tedesco. Abbiamo individuato un importatore a Londra, ma ci piacerebbe arrivare anche in Spagna e Francia. Noi vogliamo nobilitare quella massa di vino che non va in bottiglia. Superare il concetto di sfuso che deve costare poco e deve essere di seconda scelta, ma parlare di un packaging alternativo per un vino di qualità, artigianale e accessibile per tutti”.

## **LE FOTO**







