



# Wine Meridian

Read It, Taste It

*Italian daily news for key players and wine lovers*

**di: Noemi Mengo**

## *Direct To Consumer, cosa ne pensano i retailer negli USA?*

*Torniamo a focalizzare la nostra attenzione sul direct shipping, scoprendo il parere di alcuni importanti testimoni dell'area retail statunitense*



*Nei precedenti due episodi sul tema abbiamo analizzato due diversi punti di vista nella considerazione del del Direct to Consumer all'interno del sistema statunitense, ed oggi siamo pronti ad affrontarne un terzo. Grazie ad un approfondimento di Market Watch sul sondaggio 2018 "Direct to Consumer Wine Shipping Report", prodotto da Sovos e da Wines&Vines, abbiamo infatti appurato che il DTC negli USA non sia più una nuova frontiera (qui), e ci siamo chiesti se fosse possibile una convivenza fra direct shipping e Three tier system (qui). Sulla base dell'approfondimento analizzato, è giunto il momento di fare una terza considerazione: cosa significa questa diffusione del DTC per il comparto*



*retail? Mentre le aziende vinicole stanno traendo vantaggio dal sistema a spedizione diretta, i rivenditori si trovano ad affrontare un po di resistenza. Dal 2005, il livello di vendita al dettaglio ha subito un calo del numero di stati nel continente in cui la spedizione diretta è concessa legalmente (si è passato da 18 a 14 stati), e la maggior parte di questi sta via via rafforzando le proprie leggi in tema, reprimendo duramente il concetto di DTC. Guardiamo al caso dell'Illinois, i legislatori hanno reso reato per i rivenditori al di fuori dello stato le spedizioni di vino all'interno di esso. Il principale rivenditore dell'Illinois, la catena di 38 negozi Binny's Beverage Depot, ha chiuso l'anno scorso tutte le spedizioni al di fuori dello stato. "Credo nei mercati liberi e nel libero flusso di beni e servizi attraverso i confini statali", ha dichiarato Michael Binstein, il proprietario. "Tutti perdono, compresi noi di Binny e i nostri clienti, quando ci allontaniamo dal vangelo della libera impresa." Non sorprende che i grossisti abbiano invece una visione diversa. Craig Wolf, recentemente diventato CEO di Wine and Spirits Wholesalers of America (WSWA), riconosce che "l'economia on demand è qui per restare". Wolf sostiene vivamente che la via migliore per raggiungere i consumatori sia attraverso il three tier system con vendite tramite i rivenditori locali ed opzioni per la consegna a domicilio. "I distributori non stanno combattendo la stessa battaglia che hanno combattuto 20 anni fa", aggiunge. "Non stanno cercando di abrogare alcuna legge sulla spedizione diretta che permette alle cantine di spedire attraverso i confini statali, però stanno sicuramente sottolineando il rischio di tale operazione, senza però effettivamente ripercorrere vecchie discussioni. Il WSWA sta intanto promuovendo un modello a sé, che include fornitori, grossisti e rivenditori, con consegna a domicilio tramite fornitori come Drizly, che garantiscono la consegna in meno di un'ora in mercati selezionati. Tale approccio, afferma sempre Wolf garantisce la qualità e garantisce il pagamento delle tasse locali, il mantenimento dei posti di lavoro locali e il mantenimento dell'integrità del prodotto. Quando una bottiglia arriva attraverso il sistema a tre livelli, sappiamo che è passata da un fornitore rispettabile a un grossista rispettabile e poi a un rivenditore locale che infine lo consegna, con controlli ID e corretta riscossione delle imposte in tutto il sistema. Così si ottengono tutte le garanzie del sistema a tre livelli, ma offrendo al consumatore esattamente ciò che desidera quando lo desidera. Il livello all'ingrosso ha ampliato la gamma di vini disponibili per i consumatori, ma c'è spazio limitato al dettaglio per il numero sempre crescente di vini del mercato. Oggi infatti c'è più scelta sugli scaffali di quanti ce ne siano mai stati, ora ci sono circa 8.000 cantine, mentre 30 anni fa c'erano 700. "Anche Mel Dick, presidente della divisione vino e vicepresidente senior di Wine & Spirits di Southern Glazer, sottolinea l'importanza della struttura tradizionale per le vendite di vino. "Il sistema a tre livelli è ancora la strada più redditizia e*



# Wine Meridian

Read It, Taste It

*Italian daily news for key players and wine lovers*

*sicura per i fornitori di alcolici", sostiene Dick. Previene l'accesso ai minori e garantisce la riscossione delle imposte. Pensiamo che i modelli diretti al consumatore abbiano più successo ed efficacia se le aziende instaurano una partnership con il sistema a tre livelli, come nel caso di Drizly. "Rob McMillan, fondatore e vice presidente esecutivo della Divisione Wine della Silicon Valley Bank, vede invece le cose in modo leggermente diverso. Egli osserva che i distributori hanno un monopolio costituzionalmente protetto dato che gli Stati hanno la capacità di legiferare sul movimento dell'alcool all'interno dei loro confini. "I grossisti di liquori hanno fatto un buon lavoro nel proteggere questo monopolio nel corso degli anni, ma se le cantine non hanno la possibilità di spedire direttamente, presto vedremo il fallimento di moltissime cantine a conduzione familiare. In sostanza, pare che i rivenditori stiano cercando di cambiare le leggi per rivolgerle a loro favore e che abbiano pensato di farlo passando attraverso le proprie legislature statali. Negli ultimi due anni, la legislazione sulla spedizione diretta è stata introdotta a New York, nel Connecticut, in Alabama, nel Maine e in Texas, e le azioni legali hanno contestato le restrizioni in Michigan, Illinois e Missouri. Tutto ciò avviene alla luce della consapevolezza che si tratti (per il three tier system) di un sistema che è ancora comodo da sfruttare, ma che se dovesse avere la meglio sul DTC, significherebbe ridurre di gran lunga le possibilità di crescita per quelle cantine ancora di piccole dimensioni, per i quali la spedizione diretta rappresenta un risparmio ed un dialogo più intimo con il proprio target.*