Verso Amsterdam 2026: perché il futuro del vino globale si decide al World Bulk Wine Exhibition

scritto da Emanuele Fiorio | 3 Luglio 2026



Il mercato globale del vino si riorganizza attorno alla solidità dello sfuso, che oggi copre il 34,2% del commercio mondiale. Verso la nuova edizione del World Bulk Wine Exhibition, in programma ad Amsterdam dal 30 novembre al 1° dicembre 2026, scopriamo i dati macroeconomici, i nuovi trend di consumo e le opportunità strategiche per espositori e buyer.

Il mercato vinicolo internazionale sta affrontando una transizione strutturale complessa. Tra il mutamento dei modelli storici di consumo e le pressioni inflazionistiche, le

aziende della filiera sono chiamate a ridefinire rapidamente le proprie geografie commerciali. In questo scacchiere in continua evoluzione, c'è un comparto che sta dimostrando una **capacità di tenuta fuori dal comune: il vino sfuso.** I dati macroeconomici più recenti indicano infatti che lo sfuso rappresenta ormai il **34,2% dei volumi totali del commercio vinicolo mondiale**, consolidandosi come la vera spina dorsale logistica ed economica del settore.

Mentre i canali tradizionali del vino confezionato in bottiglia hanno registrato una flessione più marcata (-3,1% in valore), il mercato dello sfuso si è mosso su binari di spiccata resilienza, limitando le variazioni a un marginale **-0,3% in valore**. È con queste premesse di stabilità che l'intero comparto guarda al prossimo, fondamentale appuntamento in agenda: la nuova edizione della **World Bulk Wine Exhibition (WBWE)**, che si terrà dal **30 novembre al 1° dicembre 2026** presso la fiera RAI di Amsterdam, sotto la collaudata regia di Vinexposium.

I numeri di un mercato globale da intercettare ad Amsterdam

Per comprendere l'importanza di presidiare l'evento olandese, è sufficiente analizzare la portata economica dei flussi globali che qui trovano il loro naturale punto di incontro. Parliamo di un giro d'affari complessivo di **2,59 miliardi di euro**, per un volume movimentato che tocca i 32,99 milioni di ettolitri. A fronte di una leggera e fisiologica contrazione dei volumi (-2,3%), il valore complessivo tiene grazie a un incremento del **+2,1% del prezzo medio all'esportazione**, salito a **0,79 euro al litro**. Questo incremento riflette un progressivo e tangibile **innalzamento della qualità media del prodotto.**

Per i produttori e le cantine che desiderano espandere il proprio raggio d'azione, **prenotare uno stand alla WBWE 2026**

significa posizionarsi direttamente di fronte a una platea altamente qualificata di oltre **2.150 operatori professionali e buyer** provenienti da più di **60 mercati internazionali**. La fiera mette a disposizione un collaudato servizio di matchmaking che permette di pianificare oltre **1.000 incontri d'affari prefissati**, ottimizzando i tempi e garantendo un ritorno concreto sull'investimento commerciale. Presenziare con uno spazio espositivo non è quindi solo una scelta di visibilità, ma lo strumento più efficiente per entrare nei circuiti dei grandi imbottigliatori mondiali e dei progetti *private label* della GDO.

La geopolitica dei grandi volumi: Spagna e Italia al centro della scena

L'assetto geografico dello sfuso mostra equilibri consolidati ma dinamici. La **Spagna si conferma il leader indiscusso** nei volumi, controllando circa un terzo dell'offerta globale ed esportando nel primo semestre oltre **6 milioni di ettolitri per 302 milioni di euro**. Subito dietro, l'**Italia gioca un ruolo da protagonista assoluto in termini di valore e stabilità**, posizionandosi solidamente nel gruppo di testa europeo con un fatturato di **155 milioni di euro**. Il sistema produttivo italiano esprime una rilevante solidità commerciale, distanziando competitor storici dell'emisfero sud come Australia, Cile e Sudafrica, e tallonando da vicino la Nuova Zelanda, forte dei suoi 158 milioni di euro legati a prezzi medi più elevati.

Nello scenario attuale, persino mercati complessi come gli Stati Uniti mostrano che le flessioni dello sfuso sono decisamente più contenute rispetto alle perdite del confezionato. Questo significa che per le aziende italiane ed europee, **la partecipazione alla WBWE 2026 rappresenta la via d'accesso privilegiata per stringere accordi industriali a lungo termine e stabilizzare i ricavi aziendali.**

Nuovi trend e diversificazione: cosa cercano i buyer

Partecipare alla prossima edizione di Amsterdam offre l'opportunità unica di mappare in anticipo le tendenze che guideranno i consumi dei prossimi anni. La WBWE non è più soltanto il tempio del vino da taglio o generico; la fiera ha registrato un'accelerazione straordinaria verso la diversificazione merceologica e la segmentazione qualitativa:

- **I distillati sfusi** rappresentano ormai il **6% degli espositori totali** della fiera, trainati da realtà emergenti d'eccellenza come la produzione di rum delle Mauritius.
- **Le nuove geografie vinicole**: l'esposizione vedrà il consolidamento di nazioni produttrici insolite e affascinanti come il **Libano e Panama**. Il caso libanese è emblematico: l'impianto di vitigni internazionali (Syrah, Tempranillo) sta guidando una profonda riconversione agricola e sociale di territori complessi, offrendo un riscatto economico pienamente integrato nei circuiti legali del vino mondiale.
- **I segmenti prioritari della GDO**: grande attenzione sarà riservata alle produzioni biologiche, ai vini a denominazione d'origine gestiti in grandi volumi e, soprattutto, alle basi per i prodotti *Ready-to-Drink* (RTD) e ai vini a bassa gradazione o dealcolati (**No-Low alcohol**), pilastri fondamentali per intercettare il pubblico più giovane.

Sostenibilità e logistica: la vera leva competitiva

Al di là delle pur cruciali oscillazioni di prezzo, il vero motore dello sfuso risiede nella **sostenibilità ambientale e nell'efficienza logistica**. Trasportare il vino in grandi

volumi tramite moderni *flexitank*, per poi imbottigliarlo direttamente nei mercati di destinazione, permette di **abbattere drasticamente l'impronta di carbonio** della filiera, eliminando il peso morto del vetro sulle lunghe distanze. Si tratta di un requisito ormai vincolante per i grandi monopoli di Stato del Nord Europa e per i principali acquirenti nordamericani.

La transizione verde del vino globale passa inevitabilmente da queste scelte strategiche. Partecipare attivamente alle sessioni di approfondimento della **WBWE Academy** consentirà agli operatori di acquisire le competenze tecniche e commerciali necessarie per cavalcare questo cambiamento.

Come partecipare

La macchina organizzativa di Vinexposium è già a pieno regime per l'appuntamento dal **30 novembre al 1° dicembre 2026 ad Amsterdam**. Per le cantine, i consorzi e i fornitori di servizi tecnologici e logistici, muoversi in anticipo per **prenotare il proprio spazio espositivo** assicura le migliori posizioni all'interno dei padiglioni della fiera RAI e una maggiore visibilità nei cataloghi ufficiali di matchmaking.

Allo stesso modo, per i buyer, i distributori e i responsabili acquisti della grande distribuzione, **registrarsi tempestivamente come visitatori** garantisce l'accesso prioritario alle agende degli incontri e la possibilità di pianificare una presenza mirata ed efficace. In un mercato globale che non concede spazio alle improvvisazioni, Amsterdam si conferma l'incrocio obbligato dove l'efficienza incontra la redditività.

Punti chiave:

1. **Resilienza economica dello sfuso:** Rappresenta il **34,2% dei volumi del commercio vinicolo mondiale** e si dimostra nettamente più stabile del vino confezionato, limitando le flessioni a un marginale -0,3% in valore.
2. **Hub di business globale:** L'appuntamento di Amsterdam offre l'accesso diretto a oltre **2.150 operatori professionali** provenienti da 60 mercati internazionali, con più di 1.000 incontri d'affari agendabili tramite matchmaking.
3. **Asse Italia-Spagna al centro:** Se la Spagna domina i volumi commerciali, l'**Italia consolida 155 milioni di euro in valore**, dimostrando che lo sfuso è un pilastro integrato per contratti industriali e private label.
4. **Diversificazione e nuovi trend:** Il mercato si evolve oltre il vino generico; ad Amsterdam i riflettori saranno puntati sui **distillati sfusi (6% degli espositori)**, produzioni biologiche e segmenti emergenti come il No-Low alcohol.
5. **Sostenibilità logistica competitiva:** Il trasporto in grandi volumi tramite flexitank abbatte l'impronta di carbonio ed elimina il peso del vetro, rispondendo ai rigidi criteri d'acquisto dei monopoli del Nord Europa.