

Paestum Wine Fest Business 2026: il Centro-Sud consolida il proprio ruolo strategico nel sistema vitivinicolo nazionale

scritto da Claudia Meo | 1 Aprile 2026



Il Paestum Wine Fest Business 2026 conferma il Centro-Sud quale snodo strategico per il comparto vitivinicolo nazionale. L'evento, svoltosi a marzo, ha puntato sul networking B2B e sulla formazione professionale, coinvolgendo operatori Horeca e wine lover. Emergenza chiave: l'enoturismo come asset per la crescita, consolidando una visione di mercato moderna e orientata allo sviluppo commerciale concreto.

Paestum Wine Fest Business, tenutosi **dall'1 al 3 marzo 2026**

presso l'Hotel Ariston di Capaccio Paestum, ha confermato anche quest'anno la propria identità di piattaforma strategica per il vino italiano, capace di coniugare relazione, mercato e visione. Tre giornate intense, scandite da masterclass, momenti di approfondimento e attività di networking, che hanno restituito con chiarezza l'immagine di un settore ancora profondamente vitale, dinamico e ricco di prospettive, trovando proprio a Paestum uno spazio privilegiato di connessione e sviluppo.

Uno degli elementi più rilevanti emersi dall'edizione 2026 è la crescente maturità del Centro-Sud nel posizionarsi non solo come espressione delle proprie eccellenze territoriali, ma come piattaforma nazionale capace di accogliere e valorizzare aziende provenienti da tutto il Paese. La partecipazione, ampia e trasversale, ha coinvolto **cantine, consorzi e aggregazioni di imprese** da Nord a Sud, confermando una sempre più solida capacità di fare sistema e di attrarre interesse su scala nazionale.

La manifestazione è fortemente orientata al B2B: incontri tra aziende e buyer, occasioni strutturate di networking e opportunità concrete di sviluppo commerciale. In questo contesto si è registrata una marcata operatività da parte delle aziende presenti, impegnate attivamente nei propri spazi espositivi, con numerosi appuntamenti e un lavoro costante di relazione. Le realtà coinvolte hanno espresso soddisfazione sia per la qualità sia per la quantità degli incontri generati, a conferma dell'efficacia della manifestazione come strumento di business.

Nelle parole di **Angelo Zarra, ideatore e presidente del Paestum Wine Fest**, il valore dell'impostazione "business" emerge con chiarezza: "Qui a Paestum si creano le condizioni ideali per il dialogo commerciale con il mondo della ristorazione e delle agenzie di rappresentanza. L'elevata presenza di operatori horeca dimostra come la Campania, oltre alla sua vocazione turistica, sia oggi anche un autentico

salotto commerciale per il vino italiano”.

Accanto alla dimensione commerciale, la manifestazione ha registrato anche una significativa partecipazione B2C. “La presenza di numerosi wine lover e appassionati rappresenta un segnale tutt’altro che secondario: il settore continua a contare su una base ampia e consapevole di consumatori, pronti a sostenerlo e a viverlo come esperienza culturale oltre che di consumo” afferma **Alessandro Rossi, Direttore della manifestazione**. “Il futuro del vino passa anche attraverso manifestazioni come questa, che contribuiscono a rafforzare il legame con chi oggi siede e domani siederà ai tavoli dei ristoranti”.

Il Paestum Wine Fest Business si conferma inoltre spazio di contenuto e visione, grazie a un programma articolato tra masterclass, talk, momenti di approfondimento e riconoscimenti, sui principali temi del settore. In questo contesto si inserisce la partecipazione di Wine Meridian e Wine Tourism Hub, che hanno presentato il ***Manuale dell’Enoturismo – Dalla improvvisazione al metodo*** e curato una talk dedicata all’evoluzione dell’enoturismo, che si configura sempre più come leva strategica per la crescita e la diversificazione del business delle aziende vitivinicole.

Guardando al futuro, il Paestum Wine Fest Business ha già annunciato le date della **prossima edizione**, in programma **dal 28 febbraio al 2 marzo 2027**: un nuovo appuntamento che promette di consolidare il ruolo del Centro-Sud come snodo strategico per il vino italiano, sia come bacino di consumo sia come spazio qualificato di costruzione di valore commerciale.

Punti chiave

- 1. Piattaforma strategica nazionale capace di connettere cantine di ogni regione in un unico hub commerciale nel Centro-Sud.**
- 2. Efficacia del business testimoniata dall'alta partecipazione di operatori Horeca e buyer focalizzati su accordi commerciali concreti.**
- 3. Sviluppo dell'enoturismo trattato come metodo professionale per diversificare i ricavi delle aziende vitivinicole attraverso approcci strutturati.**