Santerno Group: l’unione fa la forza

scritto da Emanuele Fiorio | 15 Dicembre 2021



Il mercato cinese ha caratteristiche uniche e non può essere affrontato come un qualsiasi altro mercato europeo o internazionale.
Le parole di **Luca Garelli, direttore generale di** Santerno Group, sono emblematiche in tal senso: “Per poter emergere nel mercato cinese sono necessari non solo costanti investimenti, ma investimenti mirati, fatti con cognizione e giudizio. Inoltre è fondamentale essere costantemente presenti nel mercato – sia in modo fisico, sia in rete attraverso i canali social -, affinchè gli interlocutori, dagli importatori ai consumatori finali, possano conoscere ed acquistare fiducia nell’azienda e nelle persone che la costituiscono”.

La capacità di fare costanti investimenti e di garantire una efficace e puntuale presenza fisica ed online, può rivelarsi molto dispendiosa e, a volte, irrealizzabile per alcune piccole e medie realtà aziendali.

È evidente che il panorama cinese è complesso, **le PMI del settore vino faticano oggi a rimanere competitive su questo mercato senza stringere alleanze e collaborazioni.** Ciò accade nei mercati consolidati e tradizionali ed in misura maggiore in un mercato come quello cinese, caratterizzato da una cultura peculiare ed un modo differente di intendere le relazioni commerciali che influenzano le modalità di acquisto dei vini, sia a livello B2B che B2C.

Recentemente il **CIVB francese** ha aperto un nuovo **ufficio di rappresentanza a Shanghai**, un vantaggio competitivo notevole per i nostri competitor francesi che saranno in grado di sviluppare e gestire la commercializzazione, la promozione, la formazione ed i rapporti con le autorità cinesi da una location privilegiata.

Un precedente che dovrebbe far riflettere sulle opportunità presenti sul mercato cinese per il vino italiano, dato che le **esportazioni verso la Cina sono cresciute del 78% nel primo semestre 2021** raggiungendo i 53 milioni di euro anche grazie al **vuoto di mercato lasciato dai vini australiani,** colpiti pesantemente dai dazi antidumping.

Proprio i vini australiani, stanno affrontando dazi che vanno dal 117% al 218,4%: ciò ha provocato un **calo delle importazioni dell'88,6% nei primi sette mesi del 2021.** In questo spazio di mercato si sono inseriti, in particolare, Francia e Cile che probabilmente diventerà il secondo fornitore di vino della Cina entro il 2025.

E l'Italia? **Proprio nell'ottica di beneficiare delle opportunità uniche che si sono venute a creare, Santerno Group si propone come referente in grado di coordinare, unire le forze e gestire strategie condivise sul mercato cinese.**

"L'Italia non è la Francia" sottolinea Garelli "**ci presentiamo frammentati e disgregati sul mercato cinese** e siamo difficilmente riconoscibili. Vediamo che i progetti portati

avanti dalle singole realtà, senza un coordinamento ed una guida, finiscono spesso in un futile sperpero di risorse, tempo e danaro.
Gli stessi importatori ci chiedono perché non collaboriamo. **La nostra iniziativa è tesa ad unire le realtà produttive per andare in forze sul mercato cinese".**

La collaborazione tra imprese, soprattutto tra quelle di medio-piccole dimensioni, rappresenta uno dei principali elementi per aumentare la capacità di competere sul mercato cinese, innovare i prodotti ed aggredire spazi di mercato difficilmente accessibili in modo autonomo.

Santerno coordina e preserva l'indipendenza di ogni singola impresa e contestualmente consente di sfruttare i **vantaggi legati ad un maggior capitale usufruibile e potenziale produttivo**, come evidenzia Garelli: "Lavoriamo con spirito di piena collaborazione e trasparenza con i nostri partner, i quali hanno pieno potere decisionale in merito ai propri clienti e alle attività che vogliono sviluppare sul mercato cinese, in sostanza sono completamente padroni del loro destino".

Avere una **massa critica e poter contare su un budget molto superiore** rispetto a quello che il singolo produttore potrebbe allocare per diverse tipologie di investimento, diventa una notevole opportunità che Santerno Goup è in grado di attivare e realizzare.