# The Wine Net e Go East: le ragioni del successo sul mercato cinese

scritto da Emanuele Fiorio | 14 Marzo 2023




Per comprendere e approfondire le peculiarità del servizio Go East e della collaborazione tra The Wine Net e Irecoop Veneto, ho intervistato **Jing Li, Responsabile mercato Cina di Irecoop Veneto.**

## The Wine Net, la prima rete di cooperative italiane d'eccellenza collabora con Irecoop Veneto per sviluppare il proprio business in Cina, attraverso il servizio Go East. Ci vuole descrivere di cosa si tratta, quali sono gli obiettivi ed i risultati ottenuti sinora?

The Wine Net è la prima rete di cantina cooperative in Italia, una rete rappresentativa da Nord a Sud. Il servizio Go East è un servizio di internazionalizzazione nato nel 2017 e la sua

peculiarità principale riguarda il fatto che si avvale di una sede in Italia (Padova) ed una **sede in Cina, precisamente a Zhuhai**, città vicina ad Hong Kong e confinante con Macao. Lì abbiamo stabilito la sede di Irecoop Cina gestita da 3 manager e altre 4 figure operative che lavorano in team.

Il **porto di Qinzhou** gestisce l'80% del traffico marittimo del Sud della Cina al confine con Vietnam. Nel 2018 Irecoop è stato il primo istituto italiano capace di creare una alleanza con il porto governativo di Qinzhou. Dopo 2 anni il porto ha costituito una società di import vino, dotata di infrastrutture e magazzino, che attualmente è il nostro importatore partner cinese.

Attualmente The Wine Net è composta da 6 cantine (Cantina Valpolicella Negrar, Cantina Soligo, Cantina Pertinace, La Guardiense, Cva Canicattì, Cantina Vignaioli Morellino di Scansano e Cantina Frentana), 3 di queste (Cantina Valpolicella Negrar, Pertinace e Morellino di Scansano) hanno già ottenuto il contratto di importazione, un passaggio fondamentale dato che **il contratto prevede ordini stabiliti e garantiti per i primi 3 anni.**

Questo permette alle cantine affiliate di uscire dal mucchio, diventando i principali fornitori dell'importatore, il quale è interessato ad investire e a promuoverle in modo massiccio. Con queste 3 cantine abbiamo raggiunto 2 milioni di euro di fatturato in 3 anni.

Abbiamo analizzato i dati e ci hanno fornito un valore prima e dopo essere entrati nel **servizio "Go East". I dati ci dicono che c'è stata una crescita del 182%.**

## Avete definito una alleanza strategica tra Irecoop Veneto ed il porto di Qinzhou, vorrei approfondire questo aspetto e capire che valore ha per The Wine Net.

Perché the Wine Net funziona? Con i pesanti dazi cinesi sui vini australiani, il nostro importatore cinese ha capito che

era necessario dirigersi verso altri Paesi produttori. Si sono rivolti a **The Wine Net perché è in grado di garantire qualità, volumi e valori in linea con i fornitori precedenti**, un esempio su tutti l'australiana Penfolds. Una singola cantina non avrebbe la stessa forza commerciale e non potrebbe garantire gli stessi volumi.

**L'anno scorso avete partecipato con le vostre 4 cantine ad Interwine China, il più importante appuntamento sul vino in Asia. Si sono presentate 200 cantine e avete vinto 14 premi. Come siete arrivati a questi risultati?**

È molto difficile far conoscere il proprio brand in Cina, ci siamo rivolti ad Interwine perché è il concorso più importante dell'Asia e rappresenta una rilevante occasione promozionale. In occasione di Interwine 2022 abbiamo dato prova del valore del nostro servizio, **sono stati ben 14 i premi conquistati.**

Cantina Valpolicella Negrar, Cantina Pertinace e Cantina Vignaioli Morellino di Scansano hanno vinto in totale **3 ori, 5 argenti e 5 bronzi.**

Questi risultati sono stati una componente importante che ha permesso di chiudere accordi con la società di importazione (premiata anch'essa come miglior importatore del 2022 in Cina) legata al porto governativo di Qinzhou.

**Durante il 2022 le esportazioni di vini in Cina, attraverso il vostro servizio Go East, in termini di fatturato hanno fatto registrare una crescita del 182%. Questo dato è in controtendenza rispetto al calo generale dell'export di vino italiano in Cina (-7,2% nel 2022 secondo Nomisma). Quali sono gli elementi che vi contraddistinguono e che vi hanno permesso di raggiungere queste performance?**

Questo trend è veritiero, probabilmente sarà ancora più negativo nel 2023. La classe media cinese sta soffrendo, bisogna tenere presente che il vino è considerato un bene di

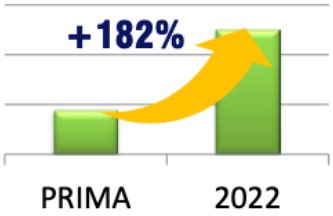
lusso in Cina. **Come siamo riusciti ad andare in controtendenza? Il primo motivo** riguarda il fatto che siamo stati in grado di trovare un importatore affidabile, solido, strutturato con capacità di gestire grandi volumi ed abbiamo coperto lo spazio lasciato libero dai vini australiani (vedi Penfolds). **La seconda ragione** è che non ci siamo seduti ad aspettare gli ordini in arrivo, siamo andati organizzati e strutturati con il servizio "Go East" ad Interwine, per sviluppare accordi commerciali e investimenti e per creare interesse, in modo che gli importatori si accorgessero del valore delle aziende di The Wine Net.

## In Cina grazie all'abbandono della politica "Zero Covid" e alla paventata forte iniezione di fondi pubblici nel mercato, il settore del vino nel 2023 dovrebbe uscire dal pantano. Quali sono le sue previsioni per quest'anno?

**Il nostro successo è arrivato proprio durante la pandemia**, tutti sono scappati dal mercato cinese ed il fatto che noi siamo rimasti, ci ha premiato. Questo dimostra che **chi insiste vince**, tanti gruppi italiani si sono ritirati lasciando vuoti di mercato. È emblematico il fatto che **il nostro importatore** a partire da settembre 2020, cioè durante il periodo più difficile, abbia addirittura aperto **12 wine shop**. The Wine Net ha vinto la sfida in Cina.

2






GO EAST
LA VOSTRA IMPRESA NEL MERCATO CINESE

**2022**

**The average growth rate of sales of wineries joining the Go east project to China is**

# 182%

**Some wineries even achieved zero breakthroughs.**

进入Go east项目的酒庄出口至中国销售额平均增长率为182%,

有的酒庄甚至实现了零的突破。