

Mercato dello sfuso e nuove frontiere: analisi del WBWE 2025

scritto da Emanuele Fiorio | 9 Dicembre 2025



L'edizione 2025 del World Bulk Wine Exhibition (WBWE) di Amsterdam conferma la resilienza del segmento sfuso in un panorama globale complesso. Mentre i volumi si contraggono, il valore tiene e la categoria performa meglio dell'imbottigliato (-0,3% contro -3,1%). Dall'intervista a Rodolphe Lameyse (CEO Vinexposium) emerge un settore in evoluzione tecnica, trainato dai segmenti No/Low e RTD, che non cerca scorciatoie ma industrializzazione di qualità. Novità strategica: l'annuncio di Vinexpo Explorer a Mendoza nel giugno 2026.

In un momento storico in cui il commercio mondiale del vino affronta una contrazione strutturale, il **World Bulk Wine Exhibition (WBWE)** di Amsterdam si è confermato un osservatorio

privilegiato, capace di rappresentare quasi l'80% dei flussi globali di vino sfuso. Abbiamo intervistato **Rodolphe Lameyse**, CEO di Vinexposium, per comprendere lo stato di salute di questo comparto spesso sottovalutato ma strategicamente vitale.

I dati emersi dall'intervista ribaltano la narrazione di crisi generalizzata: il vino sfuso sta dimostrando una stabilità superiore rispetto al prodotto imbottigliato, diventando il motore tecnico per le nuove tendenze di consumo (No/Low e RTD) e apre rotte commerciali inedite verso il Sud America.

Il WBWE è descritto come un “barometro” del mercato globale dei prodotti sfusi. Quali segnali avete osservato nel 2025?

I segnali sono in linea con le dinamiche globali, ma con una distinzione fondamentale. I volumi continuano a contrarsi, è vero, ma il valore rimane resiliente. Il dato più rilevante è che **il vino sfuso si conferma oggi la categoria più stabile: registra un calo di appena lo 0,3% in valore, contro il -3,1% dei vini in bottiglia**. Abbiamo notato un livello di preparazione molto più alto: le richieste di incontri business sono raddoppiate rispetto al 2024. Questo indica che le strategie di approvvigionamento stanno diventando più selettive: buyer e produttori non cercano più solo volumi, ma identità e soluzioni specifiche.

Le categorie No/Low alcohol e Ready-to-Drink (RTD) crescono rapidamente. Il comparto sfuso è pronto a sostenere questa domanda in termini di qualità, o è visto solo come una base economica?

Le discussioni in fiera hanno chiarito che non si tratta di una scorciatoia. **Lo sfuso fornisce a queste categorie la**

struttura industriale necessaria: scala, coerenza e capacità di adattare rapidamente le formulazioni. Tuttavia, come emerso dalla sessione con BevZero, questo segmento richiede ora una disciplina tecnica e normativa rigorosa. Il WBWE ha confermato che lo sfuso è un fattore abilitante per le prestazioni dei No/Low: i produttori sono arrivati con obiettivi operativi concreti, spostando queste categorie dai margini al centro delle strategie di crescita.

Tra gli espositori abbiamo visto nuovi Paesi produttori come Mauritius, Libano e Panama. Cosa significa il loro ingresso per l'offerta globale?

È la conferma che la mappa del vino sta cambiando. Queste nuove origini non sostituiscono i fornitori storici, ma aumentano la competitività offrendo tre fattori decisivi oggi: **flessibilità, disponibilità e rapidità**. È il segno di un mercato che diventa globale nella pratica, non solo in teoria.

Parlando di qualità e fornitori storici, come si posiziona l'Italia in questo scenario competitivo?

La qualità resta il cardine. L'International Bulk Wine Competition (IBWC) serve proprio a evidenziare la competenza tecnica che spesso viene trascurata nel dibattito sul vino sfuso. Quest'anno, su 39 medaglie assegnate, **l'Italia è stato il Paese più premiato, seguito da Francia e Nuova Zelanda**. Questo dimostra che anche nei grandi volumi esiste un'eccellenza enologica che il mercato riconosce.

Uno dei temi caldi è la tutela del

terroir. Come possono i vini DOP e IGP mantenere la loro identità quando vengono commercializzati sfusi?

Il vino sfuso non diluisce l'identità se il quadro normativo è rigoroso. I dati UE ci dicono che i vini DOP rappresentano solo il 4% del volume sfuso, ma ben il 10% del valore. Questo dimostra che **lo sfuso può essere uno strumento strategico di esportazione senza compromettere l'identità**, permettendo alle denominazioni di raggiungere mercati specifici mantenendo i loro valori fondamentali.

Guardando al 2030, quale sarà la prossima grande evoluzione per WBWE e per il settore?

Il settore ci chiede di non essere solo un evento di due giorni, ma un supporto costante. Per questo, durante il primo giorno di fiera, abbiamo firmato una partnership strategica con ProMendoza: **il primo Vinexpo Explorer dedicato al vino sfuso si terrà a Mendoza, in Argentina, nel giugno 2026**. Sarà un evento su misura per permettere ai buyer di scoprire la produzione direttamente in loco. Entro il 2030, il nostro ruolo sarà duplice: un marketplace globale ad Amsterdam per il decision-making e punti di riferimento itineranti per l'immersione produttiva.

Punti chiave

- **Resilienza del segmento:** il calo di valore del vino sfuso è minimo (-0,3%) rispetto al crollo dell'imbottigliato (-3,1%), segnalando stabilità.
- **No/Low come driver industriale:** i vini dealcolati e RTD

usano lo sfuso per scalabilità e coerenza, ma richiedono disciplina tecnica e normativa.

- **Nuove geografie:** Paesi come Mauritius, Libano e Panama entrano nel mercato globale, offrendo flessibilità e rapidità di risposta.
- **Focus Italia e Qualità:** l'Italia è il paese più premiato all'International Bulk Wine Competition, confermando l'eccellenza anche nei grandi volumi.
- **Prossima tappa Mendoza:** Vinexposium espande la presenza fisica oltre Amsterdam con un evento dedicato ai buyer in Argentina nel 2026.