Vendita diretta all’estero: la nuova frontiera (ancora troppo complicata) del vino italiano

scritto da Lavinia Furlani | 27 Ottobre 2025

La vendita diretta di vino ai turisti stranieri rappresenta una frontiera cruciale ma complessa per le cantine italiane, spesso frenate da normative e logistica. Denis Andolfo, esperto del settore, spiega come la tecnologia sia la chiave per superare gli ostacoli burocratici, trasformando una sfida in un’opportunità di business e allineando l’accoglienza italiana agli standard internazionali.

Nel mondo del vino, l’innovazione corre veloce, ma spesso le cantine italiane restano indietro quando si tratta di **digitalizzare l’esperienza enoturistica e la vendita diretta**.

Eppure, proprio lì si gioca una parte cruciale del futuro del business.

A spiegarlo è **Denis Andolfo**, co-fondatore di **Direct from Italy**, azienda che sta guidando il cambiamento tecnologico nel settore wine & spirits, semplificando i processi di export e compliance per permettere alle aziende vitivinicole di crescere sui mercati internazionali.

L’enoturismo italiano sta passando dall’improvvisazione al metodo. Perché serviva un manuale pratico e non solo teorico per le cantine italiane?

Perché oggi molte cantine lavorano ancora con metodi superati, che non rispondono più né alle normative né alle esigenze del cliente moderno. Pensiamo a chi arriva dall’estero: spesso ha visitato cantine in Napa Valley, in Australia o in Sudafrica, dove l’hospitality è già molto digitalizzata e strutturata. Quando viene in Italia, si aspetta lo stesso livello di servizio. Per questo serviva un manuale pratico: non solo teoria, ma strumenti concreti per aiutare le cantine a colmare questo divario.

Quali sono le sfide legali e logistiche della vendita diretta che frenano l’internazionalizzazione delle cantine?

La difficoltà principale è la normativa, che cambia da Stato a Stato. Ogni Paese richiede procedure e burocrazia specifiche per poter immettere al consumo gli alcolici. Questo obbliga le cantine a rispettare una serie di regole complesse che, nella pratica, rallentano e scoraggiano la vendita diretta a distanza. E capita che, proprio quando il cliente è in cantina e vorrebbe acquistare subito, la mancanza di un processo veloce e sicuro faccia perdere l’impulso all’acquisto.

Come la tecnologia può semplificare l’export del vino?

La tecnologia è lo strumento che permette di unire tutti i puntini. Riesce a collegare in un unico flusso i diversi obblighi normativi e amministrativi, semplificando per la cantina l’intero processo. Così una vendita a un privato all’estero diventa non solo più semplice da gestire, ma soprattutto sicura e perfettamente legale.

Quali sono gli errori più comuni che commettono le cantine quando vendono vino ai privati all’estero?

Il primo errore è pensare che basti affidarsi a un corriere. In realtà, per policy, i corrieri nel caso degli alcolici fanno solo il trasporto, ma non le pratiche doganali necessarie.

Un altro errore frequente è fidarsi di partner che non gestiscono in modo completo tutte le procedure richieste, oppure che usano sistemi ormai superati: metodi che potevano andare bene un tempo, ma che oggi, con la normativa attuale, non sono più in regola.

Qual è la tua visione sul futuro delle vendite dirette di vino?

Vedo un futuro con un potenziale enorme. I turisti che vengono in Italia sono tantissimi, e sempre di più scelgono il nostro Paese proprio per esperienze enogastronomiche. Le visite in cantina sono in continua crescita. Ma per trasformare questo potenziale in opportunità servono due cose: offrire al cliente un servizio all’altezza delle sue aspettative e, allo stesso tempo, seguire procedure corrette e trasparenti. Solo così le vendite dirette possono crescere davvero.

Il Manuale dell’enoturismo italiano: dall’improvvisazione al metodo: acquista il libro operativo per il business enoturistico

Wine Tourism Hub lancerà a fine ottobre il libro “Il Manuale dell’enoturismo italiano: dall’improvvisazione al metodo”. Un volume che nasce dall’esperienza diretta dei fondatori e da un patrimonio prezioso di testimonianze, casi reali e strategie sperimentate sul campo, insieme alle cantine italiane ma anche osservando gli esempi di successo all’estero.

Pre-ordinalo ora:

CLICCA QUI!

Punti chiave

1. **Le cantine italiane devono superare l’improvvisazione** per rispondere alle aspettative di un enoturista internazionale sempre più esigente.
2. **La burocrazia specifica di ogni Stato è il principale freno** che rallenta e scoraggia la vendita diretta all’estero.
3. **La tecnologia integra e semplifica le procedure normative,** rendendo l’export verso i privati sicuro, legale e veloce.
4. **Affidarsi solo al corriere è un errore comune**: il trasporto non include quasi mai la gestione delle pratiche doganali.