

Australia: macro-esempio di rete di impresa

scritto da Emanuele Fiorio | 25 Agosto 2021



Australian Commercial Wine Producers Limited (ACWP) è il nuovo organismo di rappresentanza delle tre maggiori regioni vinicole australiane – Riverina del NSW, Sunraysia del Victoria e Riverland del South Australia.

Come riferisce winetitles.com.au, le tre regioni detengono circa il 70% della produzione totale di uva e vino dell'Australia.

L'industria vinicola australiana è caratterizzata da due settori distinti – il settore cosiddetto “commerciale” che vende prevalentemente vino a meno di 10 dollari/bottiglia con valori di esportazione inferiori a 45 dollari/cassa, e il settore “premium” che produce vino di livello superiore.

L'amministratore delegato di ACWP Chris Byrne ha riferito che: “I produttori premium, data la loro maggioranza numerica, hanno avuto una maggiore influenza sulle decisioni politiche relative alla nostra industria, anche se contribuiscono molto

meno al totale delle vendite. Noi cerchiamo di correggere questo squilibrio”.

“La maggior parte dei grandi produttori commerciali delle nostre tre maggiori regioni vinicole sono stati poco rappresentati fino ad ora. ACWP cercherà di rappresentare con più forza tutti i produttori commerciali in Australia. ACWP cerca di **creare collaborazione e sinergia nelle organizzazioni di settore per raggiungere un approccio equilibrato e inclusivo tra i due settori industriali**”.

Il presidente di ACWP, Bill Moulardellis di Kingston Estate Wines, ha sottolineato che è **fondamentale per l'Australia sviluppare e far crescere altri mercati di esportazione, data la recente perdita del mercato cinese**: “**Sarà il vino commerciale a guidare questo slancio**”.

I membri di ACWP attraverso le tasse contribuiscono per circa 2 milioni di dollari al mese ad iniziative di ricerca e sviluppo e marketing internazionale portate avanti dall'industria del vino australiana.

Moulardellis ha riferito che la strategia di premiumisation a lungo termine dell'Australia non è stata così efficace come si sperava: “Dal 2009, se si esclude la Cina, le vendite totali delle nostre esportazioni premium si sono quasi dimezzate, passando da 12,2M di casse a 6,6M di casse all'anno. Stiamo esportando meno vino premium ora rispetto a 12 anni fa”.

Moulardellis ha evidenziato che negli anni l'evoluzione dell'industria vinicola australiana si è basata principalmente sul fatto che il settore commerciale era più efficiente e innovativo di quello dei competitors: “Quella posizione di leadership è stata erosa dai continui miglioramenti raggiunti dalla maggior parte degli altri paesi”.

L'accordo di libero scambio recentemente annunciato tra il Regno Unito e l'Australia fornirà una maggiore opportunità per i vini commerciali.

L'Australia vende poco più di 4 milioni di casse di vino imbottigliato nel Regno Unito ad un prezzo medio di 41 dollari per cassa ed altri 25 milioni di casse di vino sfuso: "Abbiamo davvero bisogno di allineare e far convergere le nostre capacità e risorse per trarre il massimo vantaggio da questa importante opportunità".