

C'è chi sale e c'è chi scende nel Regno Unito

scritto da Alessia Venturi | 12 Maggio 2016



L'export del vino italiano continua a salire nonostante la crisi e le accise presenti in alcuni Paesi. Rispetto al 2014, infatti, si è registrato un aumento del 5,4% delle esportazioni dei prodotti vinicoli del nostro Paese e, in particolare, un aumento del 17,1% degli spumanti. Tra i Paesi che contribuiscono all'ascesa dell'Italia del vino c'è il Regno Unito, il quale importa il 12% dei nostri prodotti, confermandosi il terzo Paese importatore. Sebbene la Francia sia sempre in testa, o meglio, quasi sempre, i nostri vini, soprattutto quelli del Nord Italia, conquistano sempre più punti.

Il Regno Unito raggiunge il sesto posto tra i Paesi

consumatori di vino, mentre è molto più modesto il consumo pro capite che gli fa guadagnare la ventiduesima posizione. All'interno del mercato britannico, fortemente dominato dalla presenza della Francia, l'Italia è il secondo Paese fornitore di vino. Dal 2011 al 2015, il nostro Paese è riuscito a mantenere costanti le quote di mercato intorno al 16%. Nel corso degli ultimi anni, i nostri principali rivali, i francesi, hanno avuto una grossa contrazione delle quote di mercato, dal 28% al 24%. Ma la "competizione" non finisce qui. Un caso di successo riguarda l'esportazione di vini frizzanti: dal 2013 l'Italia supera in quantità la Francia come Paese fornitore di vini frizzanti.

L'incremento dell'export raggiunto nel 2014, non si è ripetuto nel 2015, anno in cui, invece, si è registrata una diminuzione delle esportazioni di vino, dovuta all'aumento del tasso di cambio monetario. Infatti se nel 2014 100 Euro equivalevano a 90 sterline, nel 2015 corrispondevano a 75 sterline. È uno stacco non indifferente per il commercio del vino, ma non è l'unica aggravante di questo calo. La bassa produzione vinicola locale pesa anche nei portafogli dei consumatori: tutti i vini importati avranno un rincaro che colpirà le tasche dei consumatori. Ad esempio, se in Italia una bottiglia ha un prezzo franco cantina di 5 Euro, un cliente di un ristorante londinese può pagare la stessa bottiglia di vino quasi 50 Euro, vale a dire dieci volte il prezzo di partenza.

Per quanto riguarda i canali di vendita, la rete di distribuzione on trade occupa solo il 16% del valore di vino venduto, mentre è l'off trade ad avere la percentuale più alta con l'84%. Questa categoria comprende la GDO, le catene specializzate e indipendenti e la vendita online. Le quattro maggiori catene della grande distribuzione, Tesco e Sainsbury's, Asda e Morrisons, detengono il 70%, anche se c'è un calo delle vendite a favore dei discount, ma non si raggiungono i livelli della Germania. A fianco alla grande distribuzione, un segmento che merita attenzione è la vendita

online. La Gran Bretagna è diventato il Paese con la dinamica più forte di vendite online grazie all'esistenza di una rete di distribuzione molto efficiente, come le consegne fatte in giornata.

Il principale Paese fornitore del canale off trade è l'Australia e subito dopo la segue l'Italia. In questa categoria, la fascia di prezzo per il Prosecco non supera i 10 Euro, stessa cosa per i bianchi, mentre per i rossi si superano anche i 12 Euro. Ma quali sono i vini maggiormente apprezzati dai consumatori britannici? Nel canale on trade, i vini bianchi riscuotono maggiore successo rispetto ai rossi e ai rosati. I gusti dei clienti della grande distribuzione, invece, rispecchiano le esportazioni dall'Italia, infatti il 42% dei vini Made in Italy provengono dal Veneto, come Soave e Pinot Grigio, seguito dal Piemonte con il 23% e la Lombardia.