

Esportare vino a Taiwan: i suggerimenti degli importatori

scritto da Isabella Lanaro | 7 Marzo 2023



Al Roadshow di [B.connected](#) dedicato alla scoperta dei mercati asiatici è emerso come Taiwan, la piccola ma strategica nazione insulare, si stia rivelando un partner strategico per i produttori italiani di vino.

Enrico Condemi, direttore ufficio ICE di Taipei, ci ha dato una panoramica dello Stato di Taiwan, oggi 23esima potenza mondiale.

Taiwan è un Paese con un'elevata ricchezza che si prevede supererà presto quella del Giappone. I potenziali consumatori di vino taiwanesi sono molti e stanno abbandonando man mano i consumi più ovvi (vino francese). Durante le restrizioni il Paese ha avuto pochi contatti con l'esterno e ora c'è un

grande interesse nei confronti di nuovi vini.

Enrico Condemi ha evidenziato quanto il Paese sia un ottimo partner commerciale dal punto di vista contrattuale: i taiwanesi si distinguono per una forte affidabilità e correttezza una volta data la parola.

Gianni Eliani è un importatore di vino, educatore e presidente della **European School for Sommeliers Taiwan** e ha voluto raccontarci la sua esperienza nel Paese.

Panoramica del mercato del vino a Taiwan

I consumatori di vino taiwanesi stanno ringiovanendo e sono sempre più attratti da questo prodotto. L'educazione in questo settore sta riscuotendo successo e sta portando ad una comprensione del vino che è seconda solo al Giappone nei paesi asiatici. **Il vino italiano sta crescendo nonostante il vino francese rimanga il leader di mercato.**

Del vino italiano piace la diversità, il fatto che ci siano sostanziali differenze tra i diversi vitigni e territori. "Suggerisco sempre alle cantine che si approcciano a Taiwan di spingere sulle appellazioni come la DOCG" spiega **Gianni Eliani**, "Le persone conoscono i vini ma non sanno da dove arrivano, le appellazioni possono essere un ottimo modo per promuovere i propri prodotti".

Il 70% del vino a Taiwan viene venduto off-trade: in negozi specializzati e in supermercati, ma anche in catene di wine shop radicate nel territorio da anni. Il 30% è venduto nell'horeca. La vendita di vino online nel Paese è illegale.

Preferenze dei consumatori

Il taiwanese medio ha una cultura del vino diversa da quella italiana. **Spesso compra bottiglie con lo scopo di regalarle e**

raramente le apre a tavola in casa. I consumatori non sono spaventati dal prezzo, ma sono più interessati allo storytelling e all' "esclusività" che c'è dietro la bottiglia. Piacciono i vini stravaganti e le etichette attraenti.

La sostenibilità è un tema che sta crescendo velocemente: stanno apprendo diversi wine shop specializzati in vini "organici" (biodynamici, biologici, naturali...).

Un errore comune che fanno i produttori è quello di radicarsi all'idea che a Taiwan piaccia il vino dolce. Il mercato del vino sta cambiando velocemente: **il vino rosso la fa da leader, si ricercano però vini con acidità più spinta, più tannici.** Piacciono sempre di più i vini secchi. Il moscato dolce in generale non è richiesto, se non vinificato a secco.

Un altro dato interessante: il 90% dei miei clienti sono donne.

Vuoi trovare importatori su questo mercato?

Il prossimo evento di B.Connected con agenda programmata sul mercato taiwanese si terrà a Giugno! Per maggiori info su costi e modalità di partecipazione scrivere a redazione@winemeridian.com.