Estonia, un piccolo mercato ma dalle grandi opportunità

scritto da micheleshahefabiopiccoli | 7 Febbraio 2014



C'è ancora tanto margine di crescita per il vino italiano sui mercati internazionali. E' questa la prima constatazione che ci viene in mente dall'incontro con Evelin Hansson, manager di Pernod Ricard Estonia, una delle principali società di importazione della nota repubblica baltica. Evelin è stata, inoltre, tra i fondatori, circa 15 anni fa, dell'autorevole Associazione sommelier di Estonia.

Abbiamo incontrato la Hansson alcuni giorni fa nell'ambito di un'interessante workshop è organizzato dal Consorzio di tutela dei vini del Trentino in collaborazione con Michele Shah srl – con una quindicina di importatori provenienti da una decina di diversi Paesi internazionali.

E' stata un'occasione estremamente importante che ci ha consentito di verificare ancora una volta le ulteriori potenzialit' di sviluppo dei vini italiani sui mercati internazionali. Spesso, infatti, concentriamo il nostro interesse sui mercati pi' noti, ma ' indubbio che gi' oggi vi sono realt' internazionali pronte per aprire maggiormente le loro porte alla nostra offerta enologica.
Tra queste vi ' sicuramente l'Estonia, dove attualmente l'Italia detiene una misera quota di mercato del 7% che ci colloca al quinto posto nella graduatoria dei vini importati in quel Paese, dietro addirittura alla Romania. Al primo posto vi ' il Cile (20%), Spagna (19%), Francia (11%), Romania (8%). Con la nostra quota di mercato troviamo il Sud Africa, mentre con quote inferiori, rispettivamente del 6 e 5%, troviamo Argentina e Australia.
Complessivamente nel 2012 le vendite di vino in Estonia hanno raggiunto circa 12 milioni di litri ma la crescita ' ormai continua da alcuni anni. Va infatti considerato che l'Estonia rappresenta un mercato interessante anche per la Finlandia, dove a causa del Monopolio molti finlandesi sono spinti a fare "spese enologiche" nella vicina Tallin, che dista solo due ore di traghetto.
Come vede dal suo osservatorio le potenzialit' di sviluppo del mercato per I vini italiani in Estonia?
Il mercato del vino in Estonia si ' sviluppato molto velocemente. Vini a basso prezzo provenienti, in particolare, dal Cile e dalla Spagna al momento attuale continuano ad essere I prodotti leader nel mio Paese. Ma le quote di mercato di Francia e Italia sono in crescita di anno in anno. In particolare, il vino italiano ha registrato una crescita di popolarit' negli ultimi cinque anni. In questo periodo il numero di nuovi ristoranti italiani ' cresciuto notevolemente e molti nuovi importatori indipendenti sono nati e si stanno focalizzando in particolare su vini del cosiddetto vecchio mondo, Italia in primis. Secondo gli ultimi dati (fonte Registro bevande alcoliche dell'Estonia), oggi in Estonia vi sono circa 200 importatori di vino, un numero rilevante se si

considera che nel nostro Paese vi è una popolazione di soli 1,3 milioni di abitanti.
Come pensa che I produttori italiani possano migliorare le performance sul mercato estone? Ha qualche suggerimento da dare?
Penso che un buon esempio sia stato dato in questi anni dall'Ambasciata austriaca che per introdurre vini austriaci nel nostro Paese ha organizzato una serie di grandi eventi invitando giornalisti, sommelier, buyer, attivando anche una serie di azioni di formazione per far conoscere meglio I loro vini, I loro territory di produzione e le loro varietà. Venivano presentati ogni volta circa una ventina di produttori non ancora importati nel nostro mercato ed evidenziate le diverse peculiarità di queste aziende. Qualche consorzio di tutela italiano ha fatto qualcosa di simile nel passato ma non di recente. Voglio evidenziare, inoltre, che abbiamo un'Associazione sommelier molto attiva e sarebbe un'ottima opportunità per le imprese italiane avere contatti con essa perchè molti importatori, quelli di maggior rilievo, sono membri di tale associazione.
Come ritiene il rapport qualità/prezzo dei vini italiani sul mercato estone?
Abbiamo già una selezione abbastanza ampia di vini italiani. Il problema è che molti di essi sono presenti nella grande distribuzione del nostro Paese a prezzi molto bassi e talvolta di qualità scadente. In particolare si trovano vini Chianti, Soave, Puglia, Umbria, Pinot Grigio, di livello qualitativo troppo basso che però in questi anni hanno influenzato negativamente la percezione di molti consumatori estoni che, non avendo una grande cultura enologica, non riescono a capire che si tratta di territori, denominazioni che hanno produzioni molto più qualificate rispetto a ciò che fino ad oggi hanno degustato. Alcuni grandi catene di distribuzione hanno iniziato ad importare direttamente vini dall'Italia ma non avendo buyer esperti spesso selezionano vini solo sulla base del prezzo più basso e magari solo per un packaging dal loro punto di vista attrattivo.

Quali sono le caratteristiche che personalmente apprezza di pi dei vini italiani?
Vorrei diversificare la risposta tra vini di tutti I giorni, con il buon rapport qualit/prezzo e vini di alta qualit per occasioni pi speciali. Come vini da “tutti I giorni” apprezzo molto il Gavi, il Friuli Ribolla Gialla, vini semplici e minerali come il Vermentino tra I bianchi. Mentre tra I rossi preferisco quelli con “tannini soffici” anche dopo pochi anni di invecchiamento come il Bolgheri, e il Nobile di Montepulciano. Per occasioni p rare i Super Tuscans, il Barolo e il Brunello di Montalcino.
Nel mio ultimo viaggio in Italia devo ammettere che sono rimasta molto colpita dal Trentodoc Metodo Classico che non conoscevo bene, in particolare nella tipologia “pas dose”.
Potrebbe indicarci quali sono a suo parere le variet italiane a maggior potenzialit di sviluppo nel suo Paese?
Pinot Grigio, Sangiovese sia monovitigno che in blend, ma anche vini come Soave, Valpolicella e Chianti ritengo abbiano ancora ampi margini di crescita nelle vendite in Estonia. In crescita recente lAmarone della Valpolicella, in particolare quelli a prezzo pi basso, come pure il Prosecco che particolarmente trendy nellultimo triennio.
In conclusione, quali sono i consigli che darebbe ad un produttore italiano che vuole entrare nel mercato del vino in Estonia?
Indubbiamente il nostro mercato particolarmente “sensibile” al prezzo. Importante sapere quale il target del produttore e se orientate alloff-trade o allon-trade. Nelloff-trade gli aspetti p importanti sono: buon rapporto tra qualit/prezzo la cosa pi rilevante; etichette facili da leggere, retroetichette molto esplicative sulle caratteristiche del vino ma anche sui possibili abbinamenti. Per lon-trade importante sicuramente anche il prezzo non troppo elevato ma in questo caso la qualit lelemento pi rilevante. Per lon-trade il terroir di provenienza, limmagine positive dei produttori e anche I buoni punteggi delle guide enologiche (Gambero Rosso in particolare)

rappresentano elementi chiave di successo. Il mio suggerimento

che I produttori studino bene il background degli importatori (I loro fabbisogni) perch

anche qui la competizione sta crescendo ed

fondamentale creare relazioni, partnership proficue con le diverse tipologie di importatori per sviluppare relazioni efficaci con I diversi canali di vendita. E ricordo sempre di creare canali di relazione anche con la nostra Associazione di sommelier.