Il futuro? Una distribuzione diretta con meno intermediari

scritto da Agnese Ceschi | 6 Luglio 2020



Quale è la situazione in Inghilterra post Covid 19? Lo abbiamo chiesto a Valentino Minotti, fondatore e titolare di Shelved Wine, società con sede a Covent Garden, Londra, che si occupa di importazione, consulenza di ristoranti, eventi privati, realizzazione di carte di vino, training. La società ha inoltre quasi 1000 clienti privati che beneficiano dei prodotti in tutta Europa.

Quale è la situazione attuale post-Covid per la tua società di importazione?

La mia azienda non ha sofferto molto il Covid-19, fortunatamente, per il fatto che mi occupo sia di consumatori

che di business. Inoltre, a differenza di molte altre aziende con dimensioni più elevate e dunque costi fissi più alti che rischiano di fallire, la mia azienda, essendo piccola, ha retto bene la crisi. Io penso che oggi sia il momento delle piccole aziende, che già da qualche anno vedono più domanda vista la "customizzazione" del servizio. Il futuro vede una distribuzione più diretta con meno intermediari, infatti con Shelved Wine stiamo valutando l'importazione on demand, ed altri servizi per andare in contro a questa esigenza del mercato.

Cosa pensi del vino italiano nel mondo?

Il vino italiano da sempre ha una grandissima potenza e potenzialità sui mercati internazionali. Io penso che vi sia un problema legato al "business all'italiana". Quello che, a mio avviso, dovrebbero fare le aziende oggi per essere efficaci è pensare al proprio consumatore target (chi beve il loro vino e perchè), così da scegliere i professionisti più idonei ad affiancarli.

Quale è la situazione in Inghilterra?

Qui in Inghilterra il mercato è molto saturo, quindi la penetrazione di mercato è molto costosa, ha bisogno di sinergie di risorse ben calibrate, che comunque alla fine non assicurano automaticamente i risultati. Qui in Inghilterra il vino combatte con un certo "francesismo", che viene ricollegato a brand che sono qualitativi, per esempio il Malbec. Il malbec che è originario francese e fa parte dei 6 uvaggi permessi nel Bordeaux blend, è stato esportato in Argentina ed ha iniziato agli inizi degli anni 2000 una vera e propria scalata al successo, grazie al mio amico Phil Crozier ed al gruppo Gaucho dove ho lavorato per molti anni. Recentemente, e parlo da quando questo fenomeno del Malbec Argentino è tornato, si è vista una crescente produzione di Malbec del Cahors che negli ultimi anni sta prendendo molto piede. Questo sta a significare, ed anche nella cucina, che il

francesismo culinario in generale fa molto leva sul consumatore inglese. Ma fortunatamente, con l’ausilio di istituti e professionisti del settore, si vede sempre più un ascesa della domanda verso l’Italia.

Cosa fate con la tua società per muovervi nel mercato?

Con Shelved Wine creiamo una domanda, facciamo sì che specifici professionisti entrino in contatto con un prodotto che noi siamo sicuri che funzioni, ed una volta che si lavora in un’azienda si entra anche nell’altra, come in una reazione a domino però sempre lasciando una sorta di esclusiva ai business ed i consumatori che consumano questo specifico prodotto. Infatti la nostra ricerca si basa sulla scarsità, quindi poche cantine con pochi prodotti che lavorano bene con consistenza.