

# La Norvegia fa boom di vendite durante il lockdown e guarda ai vini biodinamici e naturali

scritto da Agnese Ceschi | 17 Agosto 2020



La pandemia, il lockdown e la conseguente crisi in molti settori hanno portato a differenti scenari nei vari Paesi del mondo. La Norvegia è sicuramente uno di quei Paesi dove il mercato del vino non ha risentito della crisi, ma ha anzi incrementato le vendite nei negozi del Monopolio che hanno sopperito alle perdite nell'Horeca. Abbiamo intervistato un importatore norvegese che conosciamo bene, Marius Sørbye, titolare dell'azienda Nebbiolo Wines.

## **Di cosa ti occupi in Norvegia?**

Porto avanti una piccola società di importazione di vini di nicchia dal 2011 dal nome Nebbiolo Wines. Ho iniziato infatti lavorando solo con vini del Piemonte per alcuni anni, ma poi ci siamo espansi e abbiamo inserito molte altre regioni italiane. Oggi importo nel Monopolio norvegese vini italiani di qualità, ma anche vini provenienti dal Centro ed Est

Europa. Infine ci siamo sempre di più specializzando in vini biodinamici e naturali.

### **Quale è attualmente la situazione in Norvegia?**

In Norvegia siamo stati molto fortunati, perché il Covid non ci ha colpiti in modo impattante, fortunatamente abbiamo avuto solo 250 morti. Abbiamo iniziato il lockdown molto presto e tutti sono stati bravi a rispettarlo in modo diligente, per questo ora il mercato ha ripreso bene. Dal punto di vista del mercato del vino, devo dire che non abbiamo risentito in modo particolare perché in Norvegia, dove abbiamo il Monopolio che controlla la vendita del vino nei negozi, tutti i punti vendita sono rimasti aperti. Nonostante non ci sia stato lavoro con l'Horeca per due mesi, siamo riusciti a vendere molto vino ai negozi del Monopolio in tutta la Norvegia. Nelle ultime settimane anche i ristoranti hanno riaperto e dunque il mercato sta esplodendo: tutti hanno voglia di uscire, essere social, frequentare bar e ristoranti. Il mercato è fantastico in questo momento.

### **Quale è il comportamento dei consumatori?**

Sono molto attenti alle regole imposte dal Governo, ma allo stesso tempo non viaggiano molto. Preferiscono rimanere legati ad un turismo locale. Io stesso con la mia famiglia non verrò in Italia quest'estate per la prima volta dopo tanto tempo, preferiamo rimanere in Norvegia quest'anno. Magari in autunno ci muoveremo se tutto va bene.

### **Che tipo di impatto ha avuto questa crisi sul consumo degli alcolici?**

La chiusura ha portato ad un blocco dell'acquisto degli alcolici nella vicina Svezia, dove specialmente il vino è un pò più economico e molti norvegesi la usano come mercato di acquisto. Poiché acquistare in Svezia non era possibile, c'è stato un aumento delle vendite tra il 30% e 40%. La mia azienda ha avuto un aumento superiore, anche del 50%,

considerando sia il periodo del lockdown dove abbiamo venduto solo al Monopolio, sia ora che ha riaperto il canale Horeca. Come in molti Paesi al mondo poi l'e-commerce, ovviamente controllato dal Monopolio, ha avuto un boom.

**Cosa pensa del B2b digitali, come quello di Michele Shah a cui ha partecipato?**

L'evento è andato molto bene: ho assaggiato dei vini molto buoni, ho chiacchierato con le aziende di cui ero interessato e alla fine ho selezionato 4 aziende che andrò sicuramente a trovare quando verrò in Italia. Il digitale è un'ottima occasione per farsi una prima impressione, poi ovviamente deve seguire un incontro fisico.

**Che spazio c'è per i vini italiani in Norvegia e pensi che ci siano dei trend in corso?**

Assolutamente penso che ci sia molto spazio, negli ultimi 10 anni l'Italia è diventata tra i primi Paesi venditori di vino in Norvegia. Negli ultimi tempi inoltre il mercato sta virando verso vini meno strutturati, più naturali, biodinamici, per cui molte aziende italiane possono offrire ottime proposte in Norvegia.