Svizzera: un mercato del vino che necessita di programmazione

scritto da Lavinia Furlani | 10 Giugno 2014



Il prossimo 16 Giugno si svolger a Zurigo la seconda tappa di “International Wine Traders”, il format di evento a marchio Iron3, azienda specializzata nellorganizzazione di eventi a supporto dellinternazionalizzazione delle aziende vitivinicole italiane, che permette alle aziende di incontrare operatori della filiera.

“International Wine Traders” nato con lo scopo di favorire le relazioni e lo sviluppo del business fra le aziende vitivinicole italiane e gli operatori dei mercati internazionali pi interessanti per il comparto.

Per il terzo anno consecutivo, International Wine Traders torna in Svizzera, tra i primi 5 mercati pi dinamici del Mondo per le nostre esportazioni, e a tratti addirittura il pi

dinamico.
A Zurigo, una cinquantina di aziende, provenienti da molte regioni italiane, avr lopportunit di farsi conoscere, e far conoscere i propri vini, ad un pubblico selezionato di operatori, concentrati nei segmenti trade, Horeca e stampa, provenienti da tutta la Svizzera.
Nelle sale dello Swissotel, in pieno centro citt, importatori, distributori, giornalisti, grossisti, ristoratori, albergatori ed enotecari, avranno modo di assaggiare le oltre duecento etichette in degustazione. Al termine dei lavori, potr accedere al tasting anche un pubblico selezionato di appassionati e collezionisti svizzeri.
Iniziato a Marzo, con il workshop di Perugia, il tour di International Wine Traders dopo Zurigo far tappa a Monaco di Baviera (13 Ottobre) e a Peschiera del Garda (27 e 28 Ottobre).
Al presente link, le aziende partecipanti a International Wine Traders di Zurigo 2014:
http://iron3.it/english/international-wine-traders-zurich-monday-16th-june-2014/

Abbiamo intervistato per i nostri lettori Giacomo Acciai, socio fondatore di Iron3.

Da lungo ‘frequentatore’ del mercato svizzero quali potenzialit di sviluppo vedi per i vini italiani?
Il mercato Svizzero ha grandi potenzialit di sviluppo, sia in termini di volumi (gli ultimi dati danno la svizzera con un consumo pro capite superiore all’ italia) ma sopratutto un mercato di grande cultura enologica, (non ci scordiamo che sono produttori di vino) cultura che diventa opportunit anche per quelle aree e tipologie di vino italiano meno conosciute…..che in Svizzera possono avere delle grandi opportunit.
Anche il turismo Svizzero nel nostro paese in crescita e questo pu essere fondamentale per incrementare la presenza dei nostri vini nel territorio .

Quali sono le tipologie di vino italiano dal maggiore appeal sul mercato elvetico?
La Svizzera nel suo piccolo territorio, racchiude tante sfumature culturali, gusti, climi e se vogliamo anche poteri di acquisto diversi, tutto ci contribuisce ad avere svariate tipologie di vino italiano richieste nel territorio.
In generale negli ultimi anni abbiamo visto una crescita di richieste importante per gli sparkling italiani, costante lincremento dei vini rossi soprattutto nella Svizzera tedesca e Francese (negli ultimi anni sta apprezzando vini italiani) per quanto riguarda i bianchi abbiamo una situazione altalenante molto legata alle stagionalit ma sempre con un importante incremento rispetto agli anni passati.
In crescita anche le richieste per vini biologici.

Consigli per le imprese italiane per migliorare performance in Svizzera?
Entrare nel mercato svizzero non semplice; lo possiamo paragonare al mercato inglese ma, sicuramente, un mercato dove, una volta presenti, si possono sviluppare programmazioni a lungo termine.
Il mercato richiede qualit di prodotti e costanza di attivit di promozione sia in fase di ricerca importatori sia nel mantenimento a supporto dei propri interlocutori; tutti elementi da non trascurare.
Come anticipato alla precedente domanda, per coprire bene la Svizzera ci sono due strade; la prima trovare un interlocutore che copra tutte le aree in modo capillare (non ce ne sono molti); la seconda instaurare rapporti con diversi importatori in varie aree. Questultima strategia, anche se pi impegnativa, porter nel lungo termine maggiori risultati allontanando il rischio che il proprio mercato possa crollare tutto insieme avendolo frazionato su pi referenti. Ricordiamo che la prevalenza di operatori con licenza di importazione vini in svizzera veramente importante.

In cosa consistono le vostre iniziative in Svizzera?

In Svizzera, come in altri paesi attuiamo svariate iniziative volte a creare e consolidare la presenza aziendale: dallorganizzazione di eventi per molte aziende, come il workshop che stiamo organizzando per 16 giugno a Zurigo, allorganizzazione e creazione di attivit ad hoc per ciascuna realt; progetti sartoriali sia rivolte al trade, come incoming, educational, master class, che al consumatore finale, come tasting, promotion, campagne di comunicazione mirate.
I mercati sono in evoluzione e la conoscenza del vino come prodotto risulta sempre pi evoluta in tanti paesi, lo standard di qualit elevatissimo implica che attivit di marketing e comunicazione esclusive diventino elementi fondamentali per entrare in un mercato, che si parli di Svizzera o di Stati Uniti vale la stessa regola.