

# Il posizionamento del vino italiano sul mercato di Singapore

scritto da Roxana Zeca | 17 Marzo 2021



[Annette Scarfe](#), Master of Wine, wine consultant ed attualmente una dei dieci MW operativi in Asia.

L'abbiamo intervistata durante il **network** con i buyer internazionali che si è svolto nel corso del digital Speedtasting, realizzato in collaborazione con [Michele Shah](#).

Annette ci ha condiviso un'interessante panoramica sul mercato enoico di **Singapore** che rivela prospettive positive per i vini italiani.

**Annette, abbiamo visto che ha una grande esperienza nel settore del vino. Ci racconta la sua esperienza e la sua passione per il mondo del vino?**

Sono un consulente indipendente con diverse attività. Faccio il giudice nei concorsi e conduco masterclass ed eventi a livello globale. Sono anche un consulente in ambito eno-

gastronomico.

Inoltre reputo di grande importanza condividere le mie conoscenze, e così svolgo corsi di educazione al vino.

**Per quanto riguarda Singapore, qual era il quadro generale del vino prima della pandemia e in che modo il Covid-19 l'ha influenzato?**

Negli **ultimi 10 anni** il vino è cresciuto sia nella conoscenza che nella **popolarità** a Singapore. Abbiamo un'Associazione di giovani sommelier che sono desiderosi di condividere nuovi vini e intrattenere momenti conviviali volti alla condivisione delle curiosità in tema vino.

Una volta che ci siamo trovati in mezzo a questa "interruzione" di due mesi, molti di noi erano impegnati a cercare di elaborare i passi successivi.

Abbiamo organizzato **eventi di degustazione online** tramite Zoom, che sono diventati molto comuni qui e data la conformazione a piccola isola di Singapore è stato facile fornire campioni di degustazione, favorendo una partecipazione massiccia a questi tasting online.

Ho anche visto un'enorme sete per la **formazione** sul vino che è stata incentivata dai programmi governativi, che sovvenzionano corsi educativi anche in materia vino.

Inoltre, da dicembre siamo in grado di tenere piccoli eventi in presenza.

**Durante la pandemia, in quasi tutto il mondo abbiamo assistito a un boom delle attività di e-commerce del vino, è stato così anche a Singapore? Cosa deve prendere in considerazione un produttore se vuole commercializzare il suo vino online?**

È necessario che i vini siano disponibili all'assaggio per i

consumatori, quindi i produttori devono realizzare delle **collaborazioni** con importatori e consulenti per pianificare la distribuzione di campioni di degustazione. Crediamo che gli eventi di maggior successo implichino diverse forme educative, che non si devono limitare alla presenza di un produttore che parla delle caratteristiche di un vino.

**Ci puoi dire di più sul posizionamento dei prodotti italiani nel mercato vitivinicolo di Singapore? Quali prospettive per il futuro ci sono a Singapore?**

I **prodotti italiani** sono popolari principalmente nelle **fasce di prezzo alte**, ma anche in quelle più basse il posizionamento è abbastanza favorevole. Le fasce di prezzo più alte, quindi i **premium wines**, soddisfano una clientela di collezionisti di classici, quelle più basse si rivolgono a clienti che acquistano vini sfusi e da supermercato.

Penso che lo spazio per una crescita sia maggiore per alcune delle varietà e regioni meno conosciute, poiché i classici sono ben coperti.

**Quale consiglio per i produttori di vino italiani che vogliono esportare a Singapore? Come possono raggiungere efficacemente il mercato e con quali strategie?**

Il nostro sistema di **tassazione**, in cui l'accisa è un importo fisso per bottiglia a seconda dell'alcol, non favorisce i vini più economici. Pertanto, di rilevante importanza è effettuare ricerche sull'importatore e stringere **collaborazioni** basate su una **conoscenza reciproca**.

Qui è abbastanza semplice ottenere una licenza per il commercio di alcolici, pertanto, un importante potrebbe importare il vino senza avere una piena conoscenza sulla logistica e sulla tassazione che sono due punti estremamente importanti se si vuole esportare a Singapore.