Mercato del vino svedese: puntare sui tender temporanei

scritto da Emanuele Fiorio | 29 Marzo 2023



Margareta Lundeberg è la fondatrice di Handpicked Wines, azienda importatrice che lavora con aziende vinicole di piccole e medie dimensioni ed è autorizzato a vendere sia a Systembolaget (monopolio svedese) sia al settore Horeca.

Tender grandi e piccoli

"Credo che il mio lavoro di importatore sia diventato divertente quando ho smesso di lavorare per i grandi tender, **ci sono altri modi per entrare nel sistema**", afferma Lundeberg. "All'inizio ho lavorato molto per cercare di entrare nei grandi tender, ma oggi mi sento molto più sicura e non rischio molto puntando sui bandi di grandi dimensioni".

Vincere un tender comporta dei rischi. I produttori possono vincere un bando che il monopolio ritiene possa riguardare 100.000 litri di vino. Ma cosa succede se non si riesce a vendere l'intero volume? O se si esaurisce il volume, ma un competitor diretto vende di più? "Se non si mantiene la propria posizione, ti cancellano dal listino. E potresti trovarti sul mercato con 20.000, 30.000 o 40.000 litri invenduti" rileva Lundeberg.

Ciò che Lundeberg preferisce fare è lavorare con "tender temporanei. È come un tender classico, ma chiedono campioni solo a 10-15 importatori". Systembolaget è molto specifica su ciò che vuole: "il vino deve avere un buon punteggio; deve essere il tipo di stile che stanno cercando". **I produttori che si aggiudicano i tender temporanei devono fornire solo tra i 5.000 e i 15.000 litri, quindi il rischio non è così elevato.**

Listini esclusivi

Ci sono poi i listini esclusivi, che non sono tender, in cui si va dall'acquirente a presentare il proprio vino, si va da 36 bottiglie fino a 5.000 bottiglie. In questo caso, Systembolaget può concedere un listino esclusivo o temporaneo.

Lundeberg lavora anche con i ristoranti che, a suo dire, mostrano una maggiore inclinazione verso vini caratterizzati da "alta acidità. Si cerca la frutta, la mineralità, il vulcanico, il naturale".

L'aspetto significativo è che **i vini biologici rappresentano ormai il 25% del mercato svedese, "e ora si stanno concentrando anche su altre certificazioni", oltre al semplice biologico.** Come in Norvegia, le credenziali di sostenibilità sono eccezionalmente importanti per chiunque voglia entrare in Svezia.

Come entrare facilmente in contatto con importatori scandinavi

Wine Meridian sta organizzando per il mese di Aprile un **evento b2b digitale in collaborazione con Michèle Shah per mettere facilmente in contatto produttori italiani con importatori scandinavi e inglesi**. Tutte le informazioni sull'evento sono disponibili a **questo link**.