

# 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](#).