Intervista a Nicholas Moschi di Liberty Wines, importatore di vini premium per il Regno Unito

scritto da Claudia Meo | 22 Giugno 2024



Liberty Wines serve commercialmente dal 1997 ristoranti e retail di alto livello del Regno Unito: la mission dell'azienda è quella di lavorare con vini e produttori di pregio, indipendentemente dalle dimensioni aziendali e dalla localizzazione delle aziende. Oggi ha uno staff di 250 risorse e opera con 400 produttori di vino da diverse aree del mondo.



Abbiamo avuto modo di confrontarci con **Nicholas Moschi**, Direttore Acquisti, su

llo stato dell’arte, le tendenze e le prospettive del mercato UK oggi.

Nicholas, che fase congiunturale sta attraversando

il mercato import di vino in UK? I dati OIV riportano una contrazione sia di volumi che di valore; quali sono le principali cause di questa dinamica?

I volumi dei consumi di vino sono sicuramente diminuiti per una combinazione di motivi: l'**inflazione** e la **congiuntura economica nel post Covid** hanno avuto e stanno avendo un impatto importante, ma il trend era già riscontrabile prima della pandemia. Le accise influiscono in maniera particolare sulle fasce di prezzo basse dove si concentra la maggior parte del volume. Si sta poi verificando un divario generazionale: le fasce di popolazione più giovane bevono sicuramente meno dei loro genitori, ma va riconosciuto che tendono a bere meglio, sono interessate all'origine, alla narrazione e alla sostenibilità. Vi è poi la pressione salutista, altro aspetto che a mio avviso è destinato ad avere un impatto sempre maggiore sul consumo di vino.

Quale strategia può suggerire a un'azienda italiana che voglia avvicinarsi per la prima volta al mercato UK?

In prima battuta credo che l'azienda debba capire se la propria **zona/denominazione** ha un mercato e analizzare i **risultati** e la presenza nel mercato di produttori che provengono dalla stessa area. Naturalmente al centro dell'offerta deve essere messa la qualità del prodotto: in un mercato in cui i volumi diminuiscono è l'unico modo per crescere.

È essenziale **avvicinare i clienti finali** e ascoltare attentamente ciò che chiedono. Credo che l'impegno del produttore non finisca quando ha trovato dei clienti sul un nuovo mercato: una volta trovati i clienti inizia un'importantissima fase di studio e monitoraggio del mercato. Si tratta di un processo di lungo termine. Naturalmente, se la regione da cui proviene il prodotto è relativamente meno

conosciuta sarà necessario un tempo ancora maggiore.

Quali sono le tendenze di consumo che si stanno evidenziando in questo momento in UK?

I **vini rossi** con molto estratto ed elevata componente alcolica stanno soffrendo da tempo, sebbene vi siano alcune eccezioni. Le **grandi denominazioni**, come quelle piemontesi, venete e toscane sono da sempre apprezzate e continuano ad esserlo. La **Sicilia** sta avendo grande successo. In generale, la diversità delle varietà autoctone e la ricchezza di territori molto diversi tra loro come quelli italiani è molto premiata e continua ad essere alla base della forza e dell'unicità dell'offerta italiana. Cresce molto l'attenzione alla sostenibilità, che ha sempre più peso nell'orientare le scelte di consumo.

Cosa sta accadendo sul fronte del sistema di tassazione: un carico commisurato al contenuto alcolico rischia di frenare in modo pericoloso i consumi di vino straniero?

Bisogna distinguere tra **dazi e accise**. Le politiche sui dazi sono molto legate alla situazione politica: i dazi sulle importazioni da paesi come Australia e Nuova Zelanda sono stati rimossi nel 2023. Bisogna davvero sperare che non vengano imposti dazi sui prodotti europei. Le accise sono identiche per prodotti UK ed esteri. L'accisa commisurata al grado alcolico penalizza in maniera eccessiva alcune tipologie di vino, non tiene conto dell'origine del prodotto, e non fornisce a mio parere un vero contributo nel favorire un consumo equilibrato di vino.

Ritiene che la crescita della produzione UK di vino possa avere in futuro effetti apprezzabili sul mercato import?

La offerta di vini UK è sempre più convincente, la qualità è

ottima. Indubbiamente questo riflesso del **cambiamento climatico** sta modificando alcuni assunti che fino a qualche decennio fa erano del tutto diversi. La crescita dei volumi prodotti in UK è un dato reale; in ogni caso il peso sui consumi è ancora molto basso; siamo sull'1%, dato comunque in crescita.

Nel mercato UK quanto è importante oggi la formazione degli operatori professionali nei confronti del vino italiano?

Direi che è fondamentale, in quanto aiuta molto nel comunicare efficacemente la qualità ai clienti finali. In Liberty Wines prendiamo la formazione molto sul serio, **investiamo molto sulla formazione a tutti i livelli**. I nostri clienti beneficiano di un'ampia gamma di servizi di formazione. Siamo stati per 5 volte premiati da IWC – International Wine Challenge Wine, come Educator of the Year. Il nostro programma modulare, Liberty Wines Academy, è costruito sartorialmente, in presenza oppure online, in modo che ogni cliente riceva il massimo contributo, considerate le sue specifiche esigenze. Abbiamo percorsi specifici per staff commerciale che si avvicina per la prima volta al servizio nel vino.