Norvegia: come Vinmonopolet seleziona e distribuisce i vini pregiati

scritto da Emanuele Fiorio | 8 Settembre 2024

Arnt Egil Nordlien, dal 2013 product manager fine wine & auctions di Vinmonopolet, il monopolio norvegese degli alcolici, in una recente intervista apparsa su Areni Global, condivide i dettagli affascinanti e complessi del **mercato del vino pregiato in Norvegia**. In passato scrittore e redattore esperto di vino, Nordlien offre una **prospettiva unica su come vengono selezionati, importati e distribuiti i fine wine in Norvegia.**

Il processo di selezione e importazione

“Partecipiamo alle degustazioni En Primeur, che sono molto intense e basandoci su ciò che assaggiamo, facciamo delle

richieste specifiche. Quest’anno è stato particolarmente frenetico: abbiamo dovuto prendere decisioni nel fine settimana immediatamente successivo alla degustazione, un arco di tempo molto più breve del solito”.

Una volta identificate le bottiglie desiderate, **Vinmonopolet pubblica le richieste sul proprio sito internet, permettendo agli importatori norvegesi di proporre le loro offerte.** “In Norvegia abbiamo un monopolio per la vendita al dettaglio, ma gli importatori sono aziende private. Vinmonopolet compra il vino da importatori norvegesi privati perché se non lo facesse, finirebbero tutti fuori mercato”. Vinmonopolet quindi non può acquistare direttamente ma deve passare attraverso una catena di aziende private.

Vinmonopolet raramente riesce a ottenere i volumi desiderati da un solo importatore e spesso acquista da più fornitori a prezzi diversi. “Esponiamo i vini sugli scaffali al prezzo che ci viene offerto dai vari importatori”, specifica Nordlien. Questo è dovuto anche al fatto che in Norvegia, se si ha una bottiglia ancora sigillata e tappata, si può tornare in negozio e la fattura viene restituita all’importatore. Quindi è necessario sapere da quale importatore è arrivata.

Margini e prezzi competitivi

Il sistema dei **margini** di Vinmonopolet è complesso ma regolato, con un **tetto massimo di 240 corone norvegesi (circa 20 euro) a bottiglia.** Ciò rende i **fine wine particolarmente convenienti** rispetto ad altri mercati. “I vini pregiati sono decisamente economici da noi”, afferma Nordlien.

Tuttavia sono **poche le bottiglie di pregio che il monopolio immette sul mercato**, migliaia di clienti vorrebbero acquistarle ma sono pochissimi quelli che riescono ad accaparrarsele. Vinmonopolet distribuisce fine wine in 12 negozi selezionati e online. “Se riceviamo solo 36 bottiglie di un vino pregiato molto richiesto, le distribuiamo solo in

quattro o cinque negozi delle città più grandi”, spiega Nordlien. Questo sistema fa sì che i clienti debbano spesso fare la **fila per ottenere le bottiglie desiderate.**

Innovazione e nuovi mercati

Dal 2013, Vinmonopolet ha anche avviato **aste per i vini pregiati**, collaborando con la casa d’aste Blomqvist. “Abbiamo iniziato con la prima asta nel 2013 e ora abbiamo 13 aste all’anno”, specifica Nordlien. Questo mercato secondario è stato creato per permettere ai collezionisti norvegesi di vendere legalmente i propri vini.

Vinmonopolet non si limita ai vini tradizionali ma esplora anche nuove aree vinicole. “Nel 2016 e 2017 abbiamo **puntato molto sugli spumanti inglesi**“, racconta Nordlien. Questa strategia ha trasformato il mercato norvegese nel più grande mercato di esportazione per questi vini. “Abbiamo proposto circa 35 dei migliori prodotti selezionati e li abbiamo lanciati tutti contemporaneamente, ottenendo un grande successo.”

L’approccio meticoloso e innovativo di Vinmonopolet nella selezione e distribuzione dei vini pregiati dimostra come un monopolio possa garantire ai propri clienti una vasta gamma di vini di alta qualità a prezzi molto competitivi, sebbene i volumi non riescano a soddisfare la domanda. In un panorama distributivo in continua trasformazione, l’esperienza e la strategia di Arnt Egil Nordlien di Vinmonopolet offre un **esempio di come il mercato dei fine wine venga gestito nella dimensione dei monopoli che caratterizzano i Paesi scandinavi.**