On-premise UK: come scegliere un distributore? 7 qualità essenziali

scritto da Emanuele Fiorio | 8 Marzo 2023



Nel Regno Unito circa il **19% del vino viene consumato on-premise.** Ciò equivale a circa 23 milioni di casse da 9 litri all'anno.

È interessante notare che il 19% è la medesima percentuale riscontrata anche negli Stati Uniti e in Australia, a dimostrazione, forse, del grado di globalizzazione della cultura della ristorazione.

Il Regno Unito è uno dei Paesi in cui è più complesso accedere a dati affidabili, nonostante sia la sede di molti dei principali fornitori di dati statistici del settore alcolici a livello mondiale.

Il sistema di accise nel Regno Unito, almeno per quanto riguarda i fornitori e i rivenditori, fornisce dati univoci sulle entrate delle imposte sul vino per l'anno finanziario, iniziato il 1° aprile e terminato a fine ottobre 2022.

I dati ci dicono che le entrate derivanti da imposte sono diminuite del 7% rispetto allo stesso periodo del 2021. Di conseguenza è evidente che, pur tenendo conto della spinta dovuta alla riapertura, **le vendite on-premise non sono tornate ai livelli pre-Covid.**

La società UHY Hacker Young sostiene che **1.406 ristoranti nel Regno Unito hanno chiuso i battenti** nei 12 mesi fino a maggio 2022, con un **aumento del 64%** rispetto all'anno precedente, a causa della carenza di lavoratori e dell'aumento del costo della vita, che avrà inevitabilmente messo sotto pressione la spesa dei consumatori.

Per avere successo nel settore Horeca del Regno Unito bisogna avere dei partner di distribuzione di alta qualità. **La domanda principale è: con quali caratteristiche?**

Secondo la ricerca "Wine On-Premise UK" condotta da Wine Business (agenzia australiana che fornisce alle aziende del vino soluzioni e consulenza in ambito strategico, finanziario, marketing e gestionale), **i primi 30 distributori on-premise nel Regno Unito nel 2023 sono responsabili del 74% di tutti i listini.** Questo numero continua ad aumentare ogni anno.

Conoscere l'identità di questi 30 distributori e il loro modo di operare è quindi molto importante.

In sintesi, **un produttore che voglia sviluppare il proprio business nel settore on-premise del Regno Unito deve affidarsi a distributori che:**

1. abbiano un portafoglio sufficientemente solido per poter attirare l'attenzione,

2. abbiano un portafoglio brand che garantisca ampia distribuzione,
3. facciano provare i prodotti ai clienti dei ristoranti e movimentino i volumi attraverso listini dei vini al calice,
4. siano in grado di fare up-selling e cross-selling di formati alternativi come mezze bottiglie (Demie), magnum e formati multipli per ottimizzare la copertura del listino,
5. sappiano adattarsi a un mercato in rapida evoluzione, per avere il portafoglio giusto al momento giusto. Questo deve essere fatto senza perdere la centralità del marchio,
6. siano in grado di gestire il flusso di cassa in uno dei settori più difficili in cui farlo,
7. siano in grado di produrre risultati per i fornitori in termini di valore e qualità. Senza questo non c’è attività sostenibile, ma solo commercio di materie prime.