

Tradizione ed innovazioni, per vincere ad Hong Kong

scritto da Redazione Wine Meridian | 3 Agosto 2021



Il vino italiano mantiene le vendite ad Hong Kong nonostante la pandemia ed il lockdown, restando tra i più apprezzati nella città che si caratterizza come importante snodo commerciale nell'area asiatica. Qui la pandemia ha cambiato le abitudini dei consumatori, ma non ha frenato le vendite: infatti, grazie ad un piano marketing mirato ai social media, si è potuto far conoscere un prodotto di nicchia anche alle nuove generazioni.

Abbiamo parlato di queste tematiche anche durante l'intervista con Vernes Wong, fondatore di ORD Fine Wines Group, società che opera nell'importazione del vino italiano ad Hong Kong.

Raccontaci la tua esperienza e la tua passione per il mondo del vino.

Ho iniziato a consumare vino durante la mia vita universitaria a Los Angeles. E' qui che ho potuto degustare, insieme ad un mio amico, una bottiglia di Chateau Lafite Rothschild del 1991. Da allora, ho iniziato a leggere libri e riviste sul vino e a collezionare vini pregiati. **Ho fondato la mia azienda, ORD Fine Wines Group nel 2002 a Hong Kong.** Fin dalla fondazione, ho avuto l'opportunità di incontrare alcuni viticoltori leggendari come Luciano Sandrone, Mauro Mascarello, Gianfranco Soldera, Egon Muller, Alexandre de Lur Saluces, Istvan Szepsy, Christian Serafin, ecc. con i quali ho condiviso molte storie, buoni vini, ricordi e la passione per il settore.

Qual è il focus della tua azienda?

Ci concentriamo su vini pregiati e di nicchia. La maggior parte delle aziende vinicole nel nostro portfolio è relativamente piccola, a bassa produzione e a conduzione familiare. Vogliamo far conoscere queste cantine "sconosciute" agli amanti del vino. Ad esempio, non molte persone bevevano, 20 anni fa, Riesling tedesco e Champagne Growers a Hong Kong, noi abbiamo studiato questi vini e li abbiamo portati qui.

Quali sono le opportunità per il vino italiano a Hong Kong e qual è il suo posizionamento sul mercato locale?

L'Italia è sicuramente uno dei Paesi vitivinicoli più famosi nel mondo. **Le opportunità per il vino italiano a Hong Kong sono ancora molto positive.** Abbiamo molti ristoranti italiani, tra cui alcuni raffinati.

I vini tradizionali italiani come il Barolo, il Barbaresco e il Brunello di Montalcino sono ancora molto popolari per gli esperti amanti del vino e intenditori nel mercato locale, tuttavia alcuni dei vini tradizionali potrebbero richiedere un tempo di invecchiamento più lungo e non tutti hanno la volontà di portare a termine questo processo.

I principianti del vino e alcuni appassionati della nuova

generazione si divertono a consumare vini toscani specialmente le etichette alla moda con un gusto fruttato, che catturano la loro attenzione.

Personalmente penso che i vini friulani e altoatesini saranno sempre più apprezzati nel mercato locale.

Come possono i produttori di vino italiani promuovere il loro vino sul mercato di Hong Kong?

Credo ancora nel territorio e nel metodo di vinificazione. A volte il metodo "less is more" nella vinificazione, semplice e tradizionale è il modo migliore per fare una buona bottiglia di vino.

Ma anche il modo in cui lo commercializziamo è molto importante, le strategie di marketing tradizionale sono ad oggi poco efficaci. **Attualmente dobbiamo far conoscere e riconoscere il marchio ai consumatori attraverso i social media, soprattutto per raggiungere le giovani generazioni.**

Quindi bisogna mantenere il metodo tradizionale di fare il vino, in modo che il vino di qualità mostri il suo carattere, ma allo stesso tempo deve essere commercializzato in modo moderno.

Avete notato se i consumi sono cambiati con la pandemia di Covid-19 e quali nuove tendenze sono emerse dopo il lockdown?

Il consumo è diminuito nei ristoranti e nei bar durante il lockdown, ma le nostre vendite per la consegna a domicilio sono leggermente aumentate. Dato che non siamo autorizzati o incoraggiati a viaggiare, abbiamo fatto pochi eventi di degustazione virtuale con produttori di vino d'oltremare, ad esempio con Barbara Sandrone!

Ovviamente questa è diventata la tendenza e la risposta dei nostri clienti è positiva.