

UK: perché è essenziale investire oggi su Marketing e Comunicazione?

scritto da Agnese Ceschi | 24 Novembre 2024



Il mercato vinicolo britannico, un tempo tra i più dinamici per il vino italiano, è ora in stagnazione a causa di crisi ristorativa, cambiamento delle abitudini di consumo e Brexit. Sergio De Luca, wine buyer di Enotria&Coe, spiega le sfide attuali, l'evoluzione del consumo di vini italiani e le nuove difficoltà burocratiche e fiscali.

Tra tutti i mercati al mondo verso cui il vino italiano ha sempre guardato con interesse, sicuramente c'è quello inglese. Qual è la situazione nel Regno Unito? Oltre Manica la situazione non è rosea. Il mercato inglese è in stagnazione e le ragioni per questa situazione sono molteplici: crisi della ristorazione, cambiamento delle abitudini di consumo e stili

di vita e non da ultimo le dure conseguenze della Brexit.

Ce lo racconta **Sergio De Luca, wine buyer italiano** che lavora a Londra da 40 anni occupandosi di acquisti e vendite per **Enotria&Coe** una delle più grandi aziende di importazione e distribuzione del Regno Unito. Al momento svolge il ruolo di Ambasciatore del vino Italiano occupandomi di formazione di venditori e clienti su tutto ciò che concerne il vino Italiano.

Ci racconta di cosa si occupa Enotria&Coe?

Enotria&Coe è una tra le più grandi aziende di importazione e distribuzione di vini e spiriti in Gran Bretagna con un fatturato di circa 150 milioni di sterline annue. Operiamo a livello nazionale e siamo presenti in tutti i settori del mercato (ristorazione, GDO ed anche dettaglio/online avendo un negozio che opera da Bath, nel sud Est dell'Inghilterra).

Enotria è nata nel 1972 come importatore di vini italiani soprattutto a Londra nella ristorazione italiana. Negli anni ci siamo ingranditi ed oggi importiamo vini da tutto il mondo, ma la matrice Italiana rimane fondamentale in azienda. Siamo in 328 persone e la forza vendita è composta da 76 persone.

Qual è lo stato del mercato UK in questo momento?

Il mercato purtroppo è abbastanza stagnante. Nel settore on-trade l' area più difficoltosa è Londra, infatti la città vive un momento abbastanza difficile per varie ragioni. La ristorazione è inoltre in crisi per vari motivi: l'alto costo della vita, porta il consumatore medio ad uscire molto di meno che in passato. La causa principale è lo smart-working, praticamente nella City ed il centro della città gli uffici lavorano ad un terzo del personale rispetto al pre-Covid.

Mentre Londra soffre, notiamo che città come Edimburgo, Manchester, Liverpool e Newcastle stanno andando abbastanza bene. Per quanto riguarda il settore GDO, infine, notiamo una stagnazione sui prezzi ed il consumatore tende a limitare gli acquisti di vino a prezzi molto contenuti.

Che effetti ha prodotto la Brexit?

Purtroppo gli effetti sono stati solo negativi: in primis la difficoltà a trovare forza lavoro in ristorazione con conseguente chiusura dei locali. Per questo i ristoranti londinesi sono arrivati ad avere due giorni di chiusura alla settimana, anziché uno.

Qual è l'approccio dei consumatori nei confronti del vino italiano? Quali sono i vini che hanno più appeal in questo momento?

Il settore spumanti (Prosecco in particolare) tiene bene, così anche i vini bianchi, ma per i rossi c'è senza dubbio più difficoltà, specialmente per i vini importanti (Brunello/Barolo/Supertuscan).

Molti dati di mercato indicano un calo delle vendite e delle esportazioni italiane. Secondo Lei, quali sono le vere cause di questa stagnazione che nessuno sembra voler affrontare apertamente?

Il calo c'è e non solo sui vini italiani. Una delle cause principali del nostro settore è legata al modo in cui abbiamo proposto il vino fino ad oggi: passione e tradizione legati all'area geografica di origine. I tempi sono cambiati, oggi la vendita si costruisce attraverso il marketing e la conoscenza

del mercato e del consumatore. Per questo il nostro maggior investimento è oggi sul reclutamento nei settori Marketing e Brand management.

Leggi anche: “[Vino, paradosso UK: aumentano consumatori, diminuisce consumo](#)”

Molti si nascondono dietro l'alibi che “i giovani non bevono vino” per giustificare il calo delle vendite. È davvero così nel Regno Unito?

Il calo delle vendite non e' legato solo al problema che i giovani non bevono meno. Ma è tutta una questione di giusta comunicazione: rimango dell'idea che il nostro settore debba investire in comunicazione, marketing, ricerca e soprattutto coinvolgimento nei social media.

Quali sono le insidie nel mercato inglese in questo momento?

Il costo dell'accisa incide moltissimo sul costo finale del vino: una bottiglia (75cl) sopra gli 11.5 gradi paga al momento £ 2.64 di tassa. Da febbraio 2025 arriveranno le nuove tassazioni che saranno diverse a seconda della gradazione e questo, oltre ad essere un onere burocratico, creerà maggiori problemi sui costi e sui consumi. Un altro problema è la chiusura di molti ristoranti indipendenti. Questo crea un proliferare di catene di ristoranti molto spesso con soldi provenienti da fondi di investimento, *private equities*...

Punti chiave

- 1. Stagnazione del mercato vinicolo nel Regno Unito**

Il mercato del vino britannico è in fase di stallo, con una crisi particolarmente evidente nel settore ristorativo, specialmente a Londra, dove il costo della vita e lo smart working hanno ridotto la frequentazione dei locali.

2. Effetti negativi della Brexit

La Brexit ha aggravato la crisi, causando difficoltà nel trovare personale qualificato in ristorazione e portando molti ristoranti a chiudere o ridurre i giorni di apertura.

3. Preferenze dei consumatori per i vini italiani

Tra i vini italiani, il Prosecco e alcuni bianchi mantengono popolarità, mentre i vini rossi importanti, come Brunello e Barolo, faticano a tenere il passo.

4. Necessità di modernizzare il marketing

La stagnazione delle vendite è legata a un modello di comunicazione e marketing datato. Investire su marketing e gestione del brand è essenziale per rispondere ai nuovi gusti dei consumatori.

5. Aumento delle accise e impatto sui costi

L'incremento delle accise sul vino, previsto dal 2025, aumenterà i costi per i consumatori e potrebbe limitare ulteriormente il consumo di vino nel Regno Unito.

```
{  
"@context": "https://schema.org",  
"@type": "FAQPage",  
"mainEntity": [  
{  
"@type": "Question",  
"name": "Qual è la situazione del mercato del vino italiano  
nel Regno Unito?",  
"acceptedAnswer": {  
"@type": "Answer",
```

"text": "Il mercato del vino italiano nel Regno Unito è in stagnazione, influenzato da crisi nella ristorazione, cambiamenti nelle abitudini di consumo e le conseguenze della Brexit."

}

,

{

 "@type": "Question",

 "name": "Quali sono i principali settori di attività di Enotria&Coe?",

 "acceptedAnswer": {

 "@type": "Answer",

 "text": "Enotria&Coe è una delle principali aziende di importazione e distribuzione di vini e spiriti nel Regno Unito. Opera in diversi settori, tra cui ristorazione, GDO e vendita al dettaglio, con una rete di distribuzione nazionale."

 }

,

{

 "@type": "Question",

 "name": "Quali sono gli effetti della