

Vino, Norvegia: I tender dei monopoli sono l'unica via?

scritto da Emanuele Fiorio | 20 Marzo 2023



Inserire i propri vini nei monopoli scandinavi può essere una vera e propria sfida, ma ci sono consigli e trucchi per rendere il processo più semplice.

Suggerimenti e indicazioni

Inserirsi nel [Vinmonopolet](#), il monopolio norvegese degli alcolici, è così difficile che molti produttori di vino hanno soprannominato la Norvegia il mercato “no way”.

Secondo Marius Odland, intervistato da Felicity Carter sulle pagine di Meininger's International, **ci sono diversi modi per entrare nel mercato, non tutti ovvi**. Odland ha una profonda conoscenza del mercato norvegese, ha iniziato la sua carriera come editore di riviste di lifestyle, prima di fondare la rivista Vin Brennevin (Wine & Spirits) nel 2009. Dal 2016 è anche importatore di vini; nel 2017 è diventato Portfolio Manager dell'importatore Nordic Wine, Beer & Spirits.

Sei bandi di gara all'anno

Vinmonopolet lancia nuovi prodotti sei volte all'anno, concentrandosi ogni volta su una particolare regione o stile. Prima del lancio, l'azienda pubblica un bando di gara, in cui viene descritto esattamente ciò che sta cercando e vengono richiesti dei campioni.

Secondo Odland, le offerte devono essere prese sul serio, soprattutto quando si tratta di trovare un importatore. “È difficile che un produttore si rivolga a noi con il suo vino se non c’è un tender”.

Per i produttori è fondamentale seguire attentamente i bandi di gara e tenersi aggiornati su ciò che il monopolio sta cercando.

Anche gli importatori tengono d’occhio i tender e vanno alla ricerca di prodotti adatti alle richieste di Vinmonopolet.

Fiere del monopolio

C’è anche un altro modo per entrare nel mercato norvegese, ha detto Odland: **partecipare a una delle 60 o 70 fiere del monopolio che vengono organizzate in tutto il Paese, ogni anno.**

Ogni store del monopolio può scegliere un vino da inserire in esclusiva, questo vino non sarà presente in altri negozi targati Vinmonopolet, infatti i singoli punti vendita possono avere fino al 20% di referenze in esclusiva.

I punti vendita del monopolio norvegese sono di dimensioni diverse, alcuni di essi hanno una notevole capacità di accogliere nuovi vini. **È una grande opportunità per costruire il proprio brand senza necessariamente spingere su promozioni ed offerte.**

Inserzione online

Un'altra possibilità è quella di inserire il proprio vino sul sistema online di Vinmonopolet, in modo che i clienti norvegesi possano ordinarli tramite e-commerce.

La Norvegia, come tutti gli altri monopoli, apprezza prodotti, soluzioni di packaging e certificazioni sostenibili. “I consumatori non si preoccupano più di tanto, ma dato che sono i monopoli che comprano il vino, dobbiamo preoccuparci” ha chiosato Odland.

Come entrare facilmente in contatto con importatori scandinavi

Wine Meridian sta organizzando per il mese di Aprile un **evento b2b digitale in collaborazione con Michèle Shah per mettere facilmente in contatto produttori italiani con importatori scandinavi e inglesi**. Tutte le informazioni sull'evento sono disponibili a [**questo link**](#).