Vino USA, caos supply chain: come stanno reagendo le aziende?

scritto da Emanuele Fiorio | 18 Maggio 2022



Quando 8 anni fa Dan DeHart fondò Grander Rum, importare un rum panamense negli Stati Uniti sembrava un'idea perfettamente sensata e calibrata. **Oggi, le interruzioni della supply chain hanno creato enormi sfide per il suo business**: "Quando hai dei prodotti fermi a Panama, pronti per lasciare il paese, e aspetti per mesi di metterli su una nave, ti viene da strapparti i capelli".

Come evidenzia Andrew Kaplan sulle pagine di SevenFifty Daily, in questo periodo la frustrazione di DeHart è condivisa da molti nell'industria degli alcolici. È passato più di un anno dall'inizio dei ritardi e dei disagi e **le cose che tutti davano per scontate solo pochi anni fa** – importare un vino, spedire un distillato attraverso gli Stati Uniti, trovare un magazzino, avere abbastanza bottiglie di vetro – **ora sono sfide enormi e spesso molto costose.**

La domanda è: quando finiranno queste interruzioni della supply chain?

Le previsioni sono contrastanti, ma la maggior parte degli esperti del settore prevede che **la situazione possa ottimisticamente tornare alla normalità solo nel 2023.**

Alison Leavitt, amministratore delegato della Wine and Spirits Shippers Association (WSSA) di Portland, nel Maine testimonia che **le spedizioni dirette che non richiedono trasbordi (container scaricati da una nave all'altra) possono viaggiare senza intoppi, mentre altre spedizioni subiscono ritardi da 30 a 90 giorni.** "Abbiamo visto alcune spedizioni in transito per oltre 100 giorni su una rotta che prima durava 24-26 giorni" ha sottolineato Leavitt, "Le navi in quasi tutte le aree di produzione di vini e distillati sono al massimo della capacità e oltre".

Gabe Barkley, amministratore delegato di MHW pone l'accento sul **costo del trasporto: "È ancora del 300% più alto di quello che consideriamo "normale"** e la prenotazione dei container richiede settimane di pianificazione avanzata. Inoltre **lo spazio nei magazzini**, specialmente sulla costa orientale e occidentale degli Stati Uniti, **è difficile da assicurare**".

Anche **la difficoltà di avere forniture costanti di bottiglie di vetro** è stata una delle maggiori sfide per i produttori ma c'è un barlume di speranza per quanto riguarda la vendita al dettaglio.
Gary Fisch, fondatore e CEO di Gary's Wine and Marketplace, **ha notato qualche miglioramento: "Le interruzioni della catena di approvvigionamento si sono attenuate moderatamente, rispetto all'anno scorso.** I fornitori sembrano avere una migliore gestione delle proiezioni sulle forniture, ma non sempre sono accurate".

Le interruzioni della catena di approvvigionamento, insieme agli alti e bassi dell'economia, hanno anche obbligato **bar e**

ristoranti a fare scelte inimmaginabili solo un paio di anni fa. Al Gracia Restaurant di Seattle, il bar manager Kyle Hestead ha affermato che le loro scorte di tequila si erano ridotte così tanto che stavano per eliminare il loro margarita dal menu.
“Fortunatamente” ha rivelato Hestead “il pubblico in generale è abbastanza consapevole dei problemi della supply chain, quindi i nostri ospiti sono stati per la maggior parte comprensivi quando gli spieghiamo che al bar non abbiamo disponibilità di alcuni alcolici”.

Come mitigare l’impatto di questa emergenza?

In molti casi, le interruzioni della catena di approvvigionamento – insieme a fattori come la carenza di manodopera – hanno spinto i prezzi al rialzo. Ma molti fornitori hanno cercato di mitigare l’impatto di questa crisi in altri modi.

L’importatore di vino sudafricano Giles Thomas, fondatore di Baobab Wines, dopo alcuni episodi spiacevoli **ha capito che doveva ampliare notevolmente i suoi tempi di spedizione**. “Eravamo abituati a calcolare circa 5 settimane di tempo da quando il nostro vino era disponibile a quando l’avremmo avuto fisicamente nel nostro magazzino, pronto per essere spedito. Durante la pandemia, abbiamo aumentato le tempistiche a 12-14 settimane, più del doppio del tempo per portare effettivamente il container fuori dal Sudafrica”.

Thomas sta anche razionalizzando il suo portafoglio, con l’obiettivo di dimezzare le referenze in gestione “Quando cerchi di gestire l’inventario e la tua catena di approvvigionamento, più SKU hai e più si complicano le cose. Questo ci permetterà di concentrarci un po’ di più sulle SKU ad alta movimentazione e di dargli maggiore spinta sul mercato”.

Nicolas Palazzi, titolare di PM Spirits, è corso ai ripari

assumendo una figura per gestire tutte le problematiche della catena di approvvigionamento che si presentano quotidianamente: “Poiché ci sono così tanti imprevisti – spedizioni e trasporti, magazzini e consegne – ho assunto un professionista solo per occuparsi di questi problemi”.

Anche le aziende più grandi stanno impiegando nuovi strumenti nel tentativo di combattere le problematiche legate alla supply chain. “Le nostre forti collaborazioni con le principali società di trasporto hanno in qualche modo mitigato i ritardi” ha evidenziato **Feldman di RNDC “abbiamo ridefinito i tempi di consegna e le scorte di sicurezza** per ridurre le rotture di stock e proteggere i clienti nel miglior modo possibile”.