

# Consumo di vino: quali sono i cambiamenti in corso?

written by Emanuele Fiorio | 11 Novembre 2020



Le notizie sul comportamento dei consumatori durante la pandemia sono state contraddittorie, i media hanno riportato un'impennata di vendite di vino online accanto a storie di persone che hanno smesso del tutto di bere.

James Lawrence di Wine Business International ha voluto confrontarsi con rivenditori e distributori europei per ascoltare le opinioni e testimoniare le loro esperienze sul campo.

## **Willi Klinger – CEO Wein & Co, Austria**

“Wein & Co è uno dei principali rivenditori di vini pregiati in Austria, con 21 enoteche e 7 wine bar. Ho accettato la posizione di CEO dell'azienda appena prima della pandemia nel gennaio 2020, una sorta di battesimo del fuoco.

Quando è iniziato il lockdown in Austria, i nostri negozi e

bar sono stati chiusi e le vendite online sono più o meno triplicate. Nonostante il nostro fatturato sia diminuito nei mesi di chiusura totale del 30%, alla fine di agosto abbiamo recuperato le perdite ed ora il fatturato totale è superiore rispetto al 2019. L'anno scorso le vendite online hanno rappresentato il 18%, ora mi aspetto che le nostre vendite online si attestino su circa il 25% per il resto dell'anno. La pandemia ha chiaramente cambiato il comportamento generale dei consumatori: gli acquirenti sono diventati più conservatori durante il lockdown. I consumatori hanno acquistato volumi maggiori e hanno speso di più per il vino nazionale, c'è una volontà maggiore di sostegno nei confronti dei produttori locali.

Naturalmente, questo c'è da aspettarselo. Nei momenti di crisi vincono i marchi noti, importanti e familiari.

Il problema è la drammatica perdita di potere d'acquisto di massa.

Tuttavia, mi aspetto che il business del buon vino sia più resistente di quanto la maggior parte degli analisti pensi. Quando non si hanno i soldi per investimenti più grandi – una vacanza alle Seychelles o un weekend a Parigi – si vuole comunque divertirsi a casa o in un bel ristorante confortevole con una buona bottiglia di vino.

Lo dico al mio staff ogni settimana: se la torta si è ristretta, ne taglieremo una fetta più grande per noi.”

### **Päivi Eklund – Proprietario BBWINES OY, Finlandia**

“BBWINES OY è un'azienda a conduzione familiare, fondata nel 2006 e gestita da me e mio marito Peetu. Forniamo vino al settore on-trade e al monopolio di Stato Alko Oy. Sono stati sei mesi turbolenti, quando il Governo finlandese ha dichiarato lo stato di emergenza, i ristoranti hanno chiuso i battenti dal 4 aprile al 1° giugno, quindi abbiamo temporaneamente perso qualsiasi vendita nel settore hospitality.

Non mi aspetto che le vendite a questo settore si riprendano, ma per fortuna stiamo vendendo volumi maggiori al monopolio e

la spesa media è superiore al 2019. Ho anche notato che la domanda di rosé è aumentata notevolmente durante la pandemia. Tradizionalmente le vendite di rosé sono state basse in Finlandia, tuttavia, nel giugno 2020 abbiamo venduto ad Alko il 48% in più di vino rosato rispetto allo stesso mese del 2019. Stiamo anche vendendo più “vini” analcolici rispetto al 2019”.

**Anne J. Thysell – consulente enologico SPAR, Austria**

“SPAR Austria vende 2.500 vini diversi – gestiamo circa 1.600 punti vendita al dettaglio, oltre a vendere vino tramite il nostro negozio online INTERSPAR. Tre quarti dell’intero assortimento di vini proviene dall’Austria. In realtà siamo stati il primo supermercato ad aprire un sito e-commerce di vino in Austria, quest’anno abbiamo festeggiato il ventesimo anniversario del portale.

Naturalmente, Covid-19 ha avuto un impatto significativo sulle vendite di vino nel settore del retail. Le vendite al settore hospitality sono diminuite drasticamente, ma abbiamo sostenuto i nostri partner viticoltori con misure promozionali per favorirne la ripresa.

Le vendite di vino alla SPAR hanno registrato tassi di crescita a due cifre e si è espansa significativamente la quota di mercato.

Abbiamo osservato un aumento della domanda in tutte le categorie di prezzo, ma soprattutto per i vini più costosi e per i vini nazionali. Stiamo notando una tendenza verso i vini biologici, circa il 10% del nostro assortimento è già biologico e la tendenza è in aumento. Inoltre, nei mesi estivi abbiamo registrato una domanda crescente di vini rosati e di spumanti austriaci. La riduzione delle imposte sul vino spumante del luglio 2020 ha sicuramente avuto un effetto positivo, rendendo i marchi nazionali ancora più attraenti rispetto al Prosecco.

La prossima grande domanda è: come andrà il vino durante il periodo natalizio 2020? Le previsioni sono ovviamente difficili da fare, ma partiamo dal presupposto che la domanda

di vino sarà sostenuta durante il periodo delle feste”.

**Rita Soares – comproprietario Garrafeira Soares, Portogallo**

“Gestiamo la nostra azienda di famiglia dal 1983 (22 punti vendita al dettaglio in Portogallo) e riforniamo oltre 3.000 clienti on-trade. Nel 2017 abbiamo anche lanciato un canale online. Questa è stata la nostra salvezza durante il lockdown, quando tutti i nostri negozi al dettaglio sono stati costretti a chiudere. Ad aprile e maggio 2020, il nostro canale e-commerce ha visto aumentare i ricavi del 1000% rispetto al 2019. Tuttavia, si tratta di una piccola base ed il nostro business online rappresenta circa il 2% del nostro fatturato totale.

Negli ultimi sei mesi il canale online è in crescita, anche se i consumatori hanno acquistato principalmente vini economici con minor margine. I clienti che non hanno familiarità con gli strumenti online, stanno decisamente limitando la loro spesa. Detto questo, stiamo ancora vendendo etichette di prestigio, anche se in volumi inferiori.

Non ho notato alcun cambiamento nelle preferenze dei consumatori da quando è iniziato il lockdown. L'unica conclusione a cui posso tranquillamente arrivare è che i consumatori bevono di più a casa, ma diffidano di troppe sperimentazioni, le grandi marche vincono sempre in queste situazioni. I brand efficaci comunicano ai loro clienti fiducia e rassicurazione, questa è la chiave per vendere vino in questo momento”.