

Export vino: non basta vendere, è necessario vendere meglio

scritto da Redazione Wine Meridian | 8 Giugno 2017



Il vino italiano è un potente ambasciatore nel mondo del Made in Italy e dell'*Italian style*, ma sono ancora enormi le potenzialità da cogliere sul sentiero dell'innalzamento del valore. L'Italia, infatti, è attualmente il primo Paese esportatore in volumi, con 730.000 ettolitri, il terzo dopo Usa e Francia per i ricavi, che hanno raggiunto nel 2016 la cifra di 330 milioni di euro.

L'Italia, fra 2009 e 2016, ha incrementato il valore complessivo delle proprie esportazioni del 60%, facendo meglio di Spagna (+53%) e Francia (+49%). Le nostre vendite all'estero, tuttavia, continuano a caratterizzarsi, rispetto alla Francia, per quantità maggiori (+616 milioni di litri), ma per valori notevolmente inferiori (-2,65 miliardi di euro).

“International Wine Traders”, il format di evento internazionale ideato da Iron3, aiuta le aziende vinicole a

trovare nuovi mercati e, soprattutto, a vendere meglio. Il cuore di "International Wine Traders" è centrato sull'incontro tra produttori e buyer nazionali ed internazionali attraverso workshop con agende di incontri personalizzate, walk around tasting, incoming in Italia per conoscere direttamente le realtà aziendali e i territori vinicoli, permettendo la creazione di nuove relazioni commerciali in un contesto esclusivo.

Con oltre 12 anni di esperienza nel settore, Iron3 organizza il tour "International Wine Traders", le cui tappe si svolgono sia in Italia che all'estero.

Il programma delle tappe estere prevede seminari-degustazione di approfondimento dei vini italiani, tenuti da noti esperti del settore locali e i consueti walk-around wine tasting riservati a importatori, distributori, stampa specializzata, opinion leader, wine educator e professionisti del settore, organizzati appositamente per entrare direttamente in relazione con i produttori.

Tra Italia ed Europa, il tour 2017 conta nove tappe che permetteranno alle aziende vinicole italiane di allargare e consolidare i mercati esteri.

I Paesi con i quali interagire, sia come location per le tappe che come provenienza dei buyers per gli incoming, sono scelti in base alla concreta possibilità di offrire alle aziende italiane nuove opportunità di business. Come i Paesi del Nord Europa nei quali i consumi pro-capite di vino sono in crescita e il potere d'acquisto in molti casi superiore al nostro; ecco che questi mercati diventano di fondamentale importanza per il settore vinicolo italiano perché area strategica e vitale per l'export delle aziende nostrane.

In particolare, per quanto riguarda i Paesi bassi, tra i vini importati, quello italiano occupa le prime posizioni; grazie alla posizione geografica nel cuore dell'Europa, un'economia molto aperta agli scambi e questi Paesi sono un importante partner economico per l'Italia, soprattutto nelle relazioni

commerciali.

Con le prime tappe svoltesi in Emilia Romagna (27-28 marzo), in Olanda (8 Maggio) e Puglia (22-23 maggio), sono stati coinvolti centinaia di operatori, tra importatori, distributori, opinion leader e giornalisti.

Nelle giornate di 19 e 20 giugno 2017, sarà l'Asolo Golf Club di Cavaso del Tomba (TV) ad ospitare la due giorni di incontri programmati e di incoming.

A seguire, tappa in una delle regioni enoiche italiane per eccellenza, la Toscana: il 17 e 18 luglio sarà Arezzo ad ospitare aziende vinicole e buyers esteri per il wine workshop. Dopo la breve pausa estiva, in autunno la tradizionale tappa di Peschiera del Garda (20-21 ottobre) e poi Francoforte, con il Wine Workshop Walk Around del 6 novembre. La Germania continua a rappresentare il paese più importante per l'export agroalimentare italiano. L'Italia esporta qui a valore cibo e bevande per più di 6 miliardi di euro sui 34 complessivi del 2016, in crescita del 3%: l'importazione di vino italiano è di circa 978 milioni di euro nel 2016. Per la tappa di Francoforte, inoltre, grazie alla preziosa collaborazione con alcuni operatori locali, la degustazione sarà aperta nell'ultimo segmento anche al grande pubblico dei winelovers.

www.internationalwinetraders.com