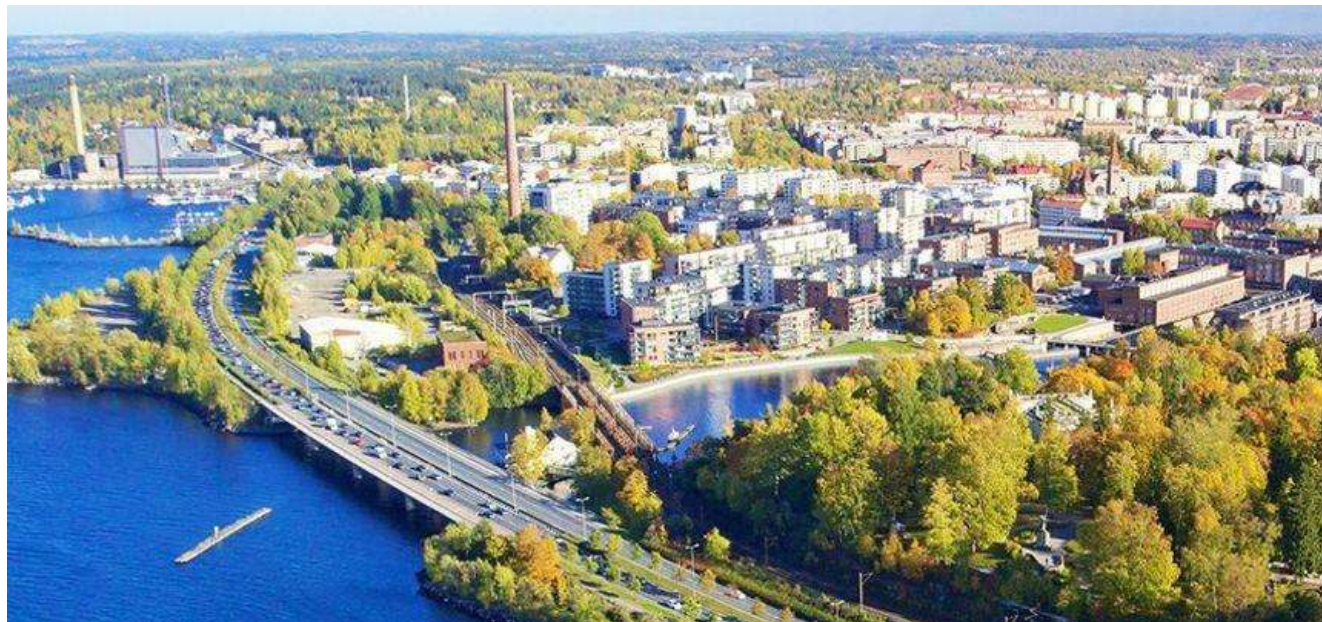


Finlandia: spazio all'importazione diretta

scritto da Agnese Ceschi | 2 Marzo 2020



Torniamo ad occuparci di mercati del Nord e più precisamente di Finlandia. Un Paese in continua espansione per quanto riguarda il mercato del vino, dove il rigido rigore monopolistico sta lasciando spazio a nuove forme di importazione più facili da approcciare e molto promettenti.

Siamo tornati a trovare **Timo Jokinen**, importatore che attualmente gestisce numerose attività in Finlandia, uno dei titolari del ristorante [Winebridge](#) dove vengono organizzate serate formative sul vino e la cucina, nonché organizzatore di serate di degustazione in diversi locali del Paese, tour enogastronomici per professionisti e amanti del vino.

Timo è infine tra i fondatori del Tampere Wine Fest, un evento enologico, che va al di fuori delle rotte già tracciate in Finlandia e si svolge in una delle città più promettenti al di fuori di Helsinki.

“Il **Tampere Wine Fest** è alla sua quinta edizione ed è uno dei più grandi eventi enologici in Finlandia con una cinquantina di aziende e una decina tra i più grandi importatori finlandesi, che quest’anno si svolgerà l’8 e 9 maggio 2020” ci

racconta. “Durante le giornate ci saranno walk around tasting ma anche masterclass su vini provenienti da Italia, Israele, Spagna, Portogallo, Madera, Sudafrica. Questa è l’occasione perfetta per i produttori di vino e le cantine per scoprire come vanno le cose in Paesi come la Finlandia, dove è vero che esiste ancora il monopolio del governo sulle vendite di alcolici, ma dove anche i consumatori privati, i clienti aziendali, i ristoranti possono importare vino come desiderano. Pertanto ora i produttori possono trovare clienti del settore privato, Horeca e persino trovare importatori da soli. È molto importante che i produttori sappiano che anche tramite questi canali si possono realizzare ottimi profitti”.

Perché è importante organizzare eventi enologici per aiutare le cantine a proporre i loro vini fuori dal canale “ufficiale” del monopolio?

Questo tipo di eventi è il solo modo in cui i buyer possono degustare vini ed effettuare ordini fuori dal monopolio. Inoltre questo è un buon evento educativo in cui i produttori possono davvero influenzare le decisioni dei buyer.

Nel tuo ristorante Winebridge, aperto da 18 mesi, si organizzano anche degustazioni di vini e corsi formativi. Qual è il ruolo del canale Horeca in Finlandia?

Il canale Horeca è molto importante per dare ai consumatori almeno un’idea dei trend del vino, delle regioni vinicole, delle differenze di vitigni, del suolo, del clima, dello stile dei vini. Penso che siamo tutti d’accordo sul fatto che la degustazione è il momento più importante per analizzare il vino. Spiegando le differenze e i caratteri dei diversi vini, possiamo indirizzare agevolmente i clienti verso i vini che desiderano. Il nostro ristorante Winebridge è stato sin dall’apertura il ristorante più attivo in Finlandia per quanto riguarda degustazioni di vino, lezioni sul vino e training, che organizziamo settimanalmente. E lo facciamo anche abbinando il cibo al vino, da quando mia moglie Pannee Jokinen, che è il nostro chef, organizza lezioni settimanali

di cucina.

L'anno scorso hai organizzato una grande conferenza sul vino in Finlandia con oltre 200 partecipanti da tutto il mondo. Di cosa si trattava?

L'evento si chiama Wine Challenge della Fédération Internationale des Confréries Bachiques (FICB). Il più grande evento sul vino in Finlandia di sempre. Abbiamo anche avuto due diversi concorsi enologici. Uno in cui abbiamo giudicato la capacità dei nostri giurati di riconoscere vini in degustazione alla cieca. Inoltre per 3 giorni ogni pranzo e cena sono stati serviti 4-5 vini diversi e tutti i partecipanti all'evento hanno valutato ogni vino.

È emerso che il vino bianco preferito è stato un vino ungherese, ma quello rosso è stato un Chianti Classico, Castello di Meleto Chianti Classico DOCG 50° anniversario Viticola 2016.

Fuori da Helsinki, ci sono altre città interessanti. Qual è il tuo messaggio ai produttori di vino italiani per stimolarli ad andare oltre Helsinki?

Consiglio vivamente di guardare oltre. Helsinki è la capitale, dunque una città piena di attività interessanti, ma a volte molto dispersiva, qui a volte è difficili portare molte persone agli eventi. Invece in altre città come Tampere, Turku, Oulu le persone sono davvero entusiaste e ricettive verso eventi di vino, che siano degustazioni, cene o altre tipologie di serate.

Tampere per esempio, la mia città natale, conta una popolazione di 250.000 abitanti, ma nella sua area economica di riferimento almeno il doppio.

Invito a promuovere non solo il vino, ma anche ad organizzare eventi enogastronomici, in cui le persone possano apprezzare il cibo o venire a conoscenza di luoghi, città paesi e territori che non conoscono e da cui sono molto attratti.

Puoi dirmi qualcosa in più sul monopolio finlandese? Qual è il tuo consiglio per vincere una gara?

A volte penso che vincere una gara sia più difficile che vincere il jackpot. Le offerte sono difficili e complicate, ma vale comunque la pena seguire il sito del Monopolio e tenersi aggiornati.

Spesso il tender viene perso perché si sbagliano dei dettagli purtroppo: si compila male un documento ad esempio. Inoltre, invito a non inviare campioni se non richiesto dal monopolio. Non è la tecnica migliore per vincere un tender, questa.

Infine, io trovo molto più promettente ora la vendita diretta ai privati, ai clienti privati, al mondo Horeca e la ricerca di nuovi importatori, giovani ed energici con un portfolio più focalizzato.