

ProWein 2026, Edoardo Freddi: “Meno presenze, ma incontri di qualità superiore”

scritto da Redazione Wine Meridian | 23 Marzo 2026



ProWein 2026, svoltasi a Düsseldorf dal 15 al 17 marzo, ha registrato per Edoardo Freddi International risultati commerciali concreti: il 30% dei nuovi contatti si è tradotto in accordi o trattative avanzate. Tra i punti salienti, la qualità degli incontri, cinque nuovi ingressi in portfolio e una domanda crescente per fine wines, vini freschi e referenze low alcohol.

ProWein 2026, svoltasi a Düsseldorf dal 15 al 17 marzo, ha portato a Edoardo Freddi International risultati commerciali già tangibili: **il 30% dei meeting con nuovi lead e prospect si è tradotto in accordi chiusi o in trattative in fase avanzata**, spesso avviate con interlocutori incontrati per la prima

volta. Nel complesso, il **60%** degli appuntamenti ha coinvolto **nuovi contatti**, mentre il **40%** ha riguardato il **consolidamento** di rapporti esistenti, soprattutto in Germania, Belgio e Paesi Bassi.

“L’elemento più significativo di questa edizione è stato il **livello qualitativo degli incontri**, nonostante le minori presenze complessive – dichiara **Edoardo Freddi**, fondatore e CEO di Edoardo Freddi International –. Accanto al rafforzamento di relazioni già attive, abbiamo registrato nuove opportunità commerciali concrete, in particolare nei mercati europei, confermando ProWein come appuntamento di riferimento per il business internazionale del vino”.

Allo stand EFI erano presenti **55 aziende** del portfolio, tra cui cinque nuovi ingressi: Bosca (Piemonte), Cantine Alcesti (Sicilia), Col dei Franchi (Veneto), Monacesca (Marche) e Urciuolo Vini (Campania). Per queste realtà, la partecipazione ha rappresentato un’importante occasione di visibilità e confronto diretto con buyer internazionali.

I mercati più dinamici si sono confermati quelli europei, con particolare vivacità da parte della **Germania**. Più contenuta, invece, la presenza di operatori provenienti da USA e Asia, in un contesto internazionale ancora influenzato da fattori di instabilità geopolitica.

Sul fronte prodotto, l’interesse dei buyer si è concentrato soprattutto su **fine wines** e **referenze premium**. In parallelo, emerge una **crescente attenzione** per vini freschi, minerali e immediati, segnale di un **approccio in evoluzione** verso profili più contemporanei. Restano forti anche alcune categorie tradizionali, come i rossi della Valpolicella, mentre cresce la **curiosità verso territori emergenti** come Molise e Lazio. In aumento, infine, anche la domanda di vini low alcohol e dealcolati, sempre più presenti nelle richieste dei mercati orientati a un consumo moderato.

Punti chiave

1. **Il 30% dei nuovi lead si è già tradotto in accordi chiusi** o trattative in fase avanzata.
2. **60% degli appuntamenti ha riguardato nuovi contatti**, soprattutto in Germania, Belgio e Paesi Bassi.
3. **Cinque nuove aziende entrano nel portfolio EFI**: Bosca, Cantine Alcesti, Col dei Franchi, Monacesca e Urciuolo Vini.
4. **Fine wines e vini premium restano i prodotti più richiesti**, ma crescono i profili freschi e contemporanei.
5. **Low alcohol e dealcolati in aumento**, con forte interesse dai mercati orientati al consumo moderato.