

ProWein 2019: buona la seconda giornata!

scritto da Agnese Ceschi | 19 Marzo 2019



Prowein si dimostra ancora una volta una fiera internazionale di cui non poter fare a meno. Ce lo hanno raccontato i produttori italiani intervistati, una piccola parte che siamo riusciti ad incontrare dei circa 1700 presenti a Düsseldorf in questi giorni. L'atmosfera che si respira nei padiglioni italiani è molto positiva, anche se i produttori si dividono tra coloro che hanno ricevuto più visitatori fin dalla prima giornata e coloro che hanno confermato una certa "timidezza" nell'affluenza che è andata via via incrementando durante il secondo giorno.

"Tutti gli importatori più importanti per il nostro business sono qui – racconta **Daniele Accordini**, direttore di Cantina Valpolicella Negrar – Stati Uniti, Canada e Nord Europa sono le provenienze più frequenti in queste giornate, ma abbiamo visto anche qualche importatore asiatico, anche se non così

tanti come ci si potrebbe aspettare”.

Abbiamo chiesto inoltre ai produttori se condividono il report diffuso da ProWein che vede la Cina, seguita da Giappone, Hong Kong e Paesi scandinavi, come mercato più attrattivo per il futuro del business del vino. “Noi siamo stati tra i primi, diversi anni fa, a credere nella Cina. Abbiamo anche deciso di inviare per nostro conto un resident manager perché crediamo nelle reali potenzialità di questo mercato – afferma **Pierangelo Tommasi** – Noi, però, non vogliamo farci convincere che sia l’unico mercato di riferimento; lì c’è ancora tanto lavoro da fare in termini di diffusione della cultura del vino”.

Parlando di cosa fa tendenza in questo momento, siamo andati ad osservare più da vicino l’area del biologico e parlato con i produttori, chiedendogli se la positività di cui sentiamo parlare da qualche anno sia tradotta concretamente in appeal commerciale.

C’è chi come **Settimo Pizzolato** esporta da più di vent’anni, e ci ha confermato il reale incremento del business del vino green. “In questi venti anni ho assistito ad un vero boom del biologico, accentuato nell’ultimo biennio da una grande richiesta, specialmente da Paesi come gli Stati Uniti, il Giappone e il Nord Europa” ci racconta Pizzolato.

Di due temi che fanno tendenza oggi, il biologico e il rosé, ci ha parlato invece **Giovanni Corvezzo**: “Stiamo spingendo molto il nostro Prosecco e la linea rosé in mercati come il Regno Unito, la Svezia e la Norvegia. Questo è il momento di puntare, oltre che sul biologico, anche sui vini sparkling rosé”.

Quali sono le strategie che hanno adottato le aziende per affrontare al meglio quest’edizione di ProWein?

Molti ci hanno confermato che, essendo una fiera rivolta esclusivamente al trade, è necessario arrivare preparati e con un calendario di appuntamenti pianificato. Certo, lo spazio

per nuovi contatti rimane aperto, ma coloro che hanno scelto di puntare su una pianificazione chiara, tramite gli spazi delle agenzie locali e d'importazione o anche autonomamente, ci hanno confermato di ritornare a casa con più di un ordine in valigia.

“Se preparata adeguatamente, ProWein è una grande occasione di incontro, bisogna però avere la capacità di organizzare con importatori e buyer appuntamenti in stand, ed avere un po' di fortuna con i possibili contatti nuovi che si presentano durante la manifestazione” afferma **Lorenzo Palla** dell'azienda Ronco Blanchis. Anche coloro che hanno scelto di presenziare nell'area della propria agenzia o del proprio importatore, come ci racconta **Cristina Neri** di Santa Maria La Palma, sono soddisfatti dei contatti ricevuti. “Siamo contenti perché in questo modo i nostri incontri sono risultati mirati e sono arrivati spesso ad un ordine. Molti sono venuti da noi con le idee già molto chiare, cercavano il nostro prodotto di punta: il Vermentino”. Confermiamo anche noi di aver notato spesso tra i corridoi della fiera persone concentrate e spedite, con in mano calendari di appuntamenti, alla ricerca solo dello stand giusto.

Dunque no perdi tempo, per questa fiera che dimostra ancora una volta di essere un punto di incontro centrale a livello europeo non solo per il vino italiano, ma anche per l'intero vino europeo e mondiale.