

Stevie Kim: wine2wine 2021? Aggregazione, realismo e dialogo

scritto da Emanuele Fiorio | 14 Ottobre 2021



Abbiamo intervistato **Stevie Kim**, **General Manager di wine2wine** per conoscere novità, dati, sensazioni, aspettative e curiosità di questa edizione 2021.

Domanda apparentemente banale ma importante, quali sono le novità di questa edizione di wine2wine?

Wine2wine quest'anno sarà in concomitanza con Vinitaly Special Edition, saranno due attività parallele ma in completa armonia, questa è la prima novità evidente rispetto alle edizioni passate.

Tutti parlano di "hybrid" ma è la prima volta che organizziamo un **vero e proprio evento ibrido**, l'anno scorso abbiamo fatto tutto in digitale.

Quest'anno ci saranno **5 location in concomitanza**, di cui **3 in presenza** (Palaexpo – Auditorium, Sala Intesa Sanpaolo, SALA ITA – Italian Trade Agency) **2 online** (Virtual Room A e Virtual Room B), i relatori possono essere presenti fisicamente oppure online ed anche i partecipanti. C'è anche tutta una normativa nuova da seguire e noi dell'organizzazione abbiamo dedicato i nostri sforzi in questa direzione.

Prima di questa edizione, non si potevano seguire diverse conferenze in contemporanea, ora utilizzando la nostra piattaforma online si può fare. **Le sessioni inoltre saranno disponibili per 2 mesi dopo la conclusione del wine2wine.** Si potranno contattare i relatori ed abbiamo creato una community attiva (composta anche da partners tecnici e media partners come voi) con **l'obiettivo di facilitazione l'aggregazione ed il dialogo tra il pubblico ed i relatori.**

L'attuale fase post-pandemica è caratterizzata da due fattori contrastanti: la progressiva ripresa degli investimenti da un lato e le difficoltà nelle spedizioni internazionali (con costi e ritardi correlati) dall'altro. Qual è la sua percezione di questa situazione e si parlerà anche di questo tema a wine2wine?

Il tema principale riguarda senz'altro il mercato internazionale, molti di noi erano sempre in viaggio e la pandemia ha sconvolto il nostro modo di fare business internazionale. Le piattaforme di videoconferenze ci hanno facilitato, ma tuttora siamo fuori contatto con il lato umano ed il termometro del mercato. Quest'anno **analizzeremo come abbiamo reagito di fronte al Covid-19 e quali sono le nuove regole di ingaggio per il mercato.** Cina e Stati Uniti rimangono i grandi protagonisti a livello globale ma apriremo le prospettive anche a mercati in cui non c'erano accordi di libero scambio con l'Europa (Corea del Sud, Vietnam, Nuova Zelanda).

La tua domanda relativa alla logistica è significativa, per esempio ho constatato che è più facile mandare campioni in Nuova Zelanda piuttosto che in UK. **La questione logistica non**

è certo banale e sicuramente ci saranno diversi focus su questo aspetto durante questo wine2wine.

Oltre a questo aspetto, ce n'è un altro da considerare. Soprattutto negli USA, tante persone nel periodo pandemico hanno avuto spazi di riflessione per valutare le proprie scelte di vita e carriera. Molti si sono licenziati o non sono più tornati al lavoro, nel settore dell'hospitality gli imprenditori non riescono a trovare lavoratori. Anche nel settore del vino molti hanno cambiato lavoro e si sono creati un sacco di problemi anche in questo senso.

Il payoff di wine2wine è "Sharing business ideas", per questo **vogliamo confrontarci non solo sui successi ma anche su queste problematiche concrete.**

Quali sono le aspettative per questa edizione?

Sono realista, ci siamo abituati ad operare giorni per giorno, ciascuno di noi ha trovato il modo di approcciare il lavoro in maniera misurata. Io vorrei dare valore aggiunto ad ogni partecipante e relatore, suggerimenti concreti.

Quest'anno il vero protagonista di wine2wine non è un singolo relatore o produttore di grido ma è il contenuto.

Ogni sessione durerà 45 minuti, di cui 30 minuti saranno dedicati all'esposizione del relatore e gli altri **15 minuti saranno suggerimenti concreti e pillole di saggezza.**

La mia aspettativa è che ci sia **maggior allineamento tra quello che si aspetta il pubblico e quello che viene comunicato dai relatori.** Abbiamo suddiviso wine2wine in 17 aree tematiche, spero che questa rigorosità porti i relatori ad essere ancora più preparati e pronti sugli argomenti definiti ed in grado di fornire alla platea strumenti pratici.

Qualche curiosità che a suo parere vale la pena sottolineare?

Abbiamo introdotto elementi di comunicazione innovativi, faremo una **maratona di podcast di 5 ore** intervistando sia partecipanti che relatori.

Quali sono i numeri previsti e le presenze internazionali?

È un po' difficile da dire, la vendita dei biglietti

continuerà anche dopo l'evento, visto che i contenuti saranno disponibili sulla piattaforma per i successivi 2 mesi. Quindi **i numeri veri si vedranno tra circa un mese.**

Posso dire che **i partecipanti online e in presenza saranno in equilibrio**, 50%-50%. Tanti si collegheranno da casa, soprattutto quelli internazionali che non possono viaggiare. Non ci saranno 1500-2000 partecipanti come gli altri anni, ma i presenti saranno molto interessati.

Quest'anno c'è una **percentuale maggiore di giovani presenti**, vedo che i produttori stanno spingendo le nuove generazioni a prendere parte a wine2wine e ne sono felice.