

Storie di export: un'italiana a Londra

scritto da Agnese Ceschi | 3 Luglio 2016



Abruzzese di origini, londinese di adozione (come lei ama definirsi dopo 4 lunghi anni a Londra). Martina Salvatorelli è una delle tante persone, "italiani all'estero", che vivono e lavorano di e con il vino. Manager degli Eventi del vino dal lunedì al venerdì, tutor di italiano nel dopo lavoro, party-goer nel dopo lavoro del dopo lavoro, in giro per il mondo non appena possibile!

Giovanissima (classe 1988), ma con il taglio di chi con curiosità studia e analizza la cultura di arrivo, quella inglese per l'appunto, Martina ci racconta come il vino fa parte della vita quotidiana degli inglesi e ci rivela un

sogno: riuscire a convincerli ad esplorare di più i territori enologici italiani, valorizzando così anche vini meno conosciuti come magari il Pecorino, che da ragazza sorseggiava in riva al mare dell'amato Abruzzo.

Come è nata la passione per il mondo del vino?

La mia passione per il vino nasce dalla passione che i miei nonni mettevano nel produrre quel vino non così ottimo, ma che è stato il vino delle tavolate in famiglia durante gli anni della mia infanzia. La passione per il vino nasce anche dal legame fortissimo con la mia terra, l'Abruzzo, che ospita molte ottime cantine riconosciute in Italia e non solo. Ricordo ancora il mio primo aperitivo cenato di pesce in riva al mare, sorseggiando Pecorino.

Avendo viaggiato tanto durante il liceo e l'università, ho deciso di lasciare il mio amato Abruzzo dopo la laurea, promettendomi di lavorare nel mondo del vino e di cercare di trovare sempre il modo di tornare in Italia almeno, come tappa fissa, durante il Vinitaly.

Ad oggi, dopo 4 anni, posso dire di aver mantenuto le mie promesse. Lavoro come Manager Eventi nel settore vino e ho una vasta rete di contatti con ristoratori e sommeliers a Londra, il che mi permette di non perderne una sulle migliori degustazioni e migliori eventi in città!

Che panorama troviamo oggi nel Regno Unito?

Il Regno Unito è un vasto mercato per il vino, sempre in crescita. I veri conoscitori sono molti, purtroppo non inglesi, ma italiani, francesi o australiani che si sono trasferiti a vivere lì. Il vino qui è una moda, qualcosa che rende trendy! Negli ultimi anni si è sviluppata l'idea della vendita del vino al calice, e a sua volta la crescita esponenziale dei wine bars, concetto nuovissimo per il Regno Unito, se non per Londra, che ha permesso di superare lo scoglio dell'acquistare una bottiglia di provenienza incerta senza assaggiarne il contenuto. Assaggi un bicchiere, e poi compri una bottiglia, in quasi tutti i wine bars!

E il vino italiano?

Il vino italiano è amato e ben conosciuto dalla gran parte del pubblico medio/giovane, ovviamente le regioni di spicco sono Toscana, Piemonte, Lombardia con i “grandi classici”...non tutti però, a meno che non siano professionalmente coinvolti con il vino, conoscono piccole gemme come il mio amato Pecorino o Passerina, o magari vini provenienti da Sardegna (Cannonau per esempio) o Sicilia (Nero d’Avola) o semplicemente un Primitivo Salentino.

Il vino è davvero trendy nel Regno Unito, collante di serate altrimenti poco piacevoli, e stimolante per i più timidi durante le prime fasi di dating. Tutti gli italiani e non solo, riescono più che bene in degustazioni ed eventi. Non dimentichiamo inoltre l’immenso successo che i ristoratori italiani riscontrano sul mercato londinese, la scena culinaria è una delle più interessanti in Europa e gli italiani sono i migliori per quanto riguarda cibo, vino e accoglienza calorosa!

Come sta andando l’e-commerce nel Regno Unito?

L’e-commerce, soprattutto a Londra, è un settore vincente, Nessuno ha tempo, o voglia, di cercare tra gli scaffali quello che può trovare e comprare comodamente seduto nel proprio salotto! L’unica pecca nel settore vino è che c’è un po’ di scetticismo nel provare prodotti nuovi senza averli assaggiati, perciò un commerciante dovrebbe iniziare con il classic retail, farsi conoscere e acquistare la fiducia del cliente, e poi offrire il servizio online.

Quale consiglio daresti ai produttori italiani?

Il modestissimo consiglio per chiunque voglia provare a far business in Inghilterra, innanzitutto è quello di affidare il compito a un italiano che vive sul posto, in quanto non bisogna conoscere solo “un po’ di inglese” per accaparrarsi fiducia dagli inglesi, bensì conoscerne la cultura, i gusti e punti deboli. Inoltre consiglieri di iniziare con una gamma ristretta, magari con un paio di vini di punta, e allargarla pian piano. Meglio concentrarsi su pochi prodotti e

raggiungere l'eccellenza con quelli, che rischiare di non vendere nulla!

Un pensiero in conclusione?

Senza dire troppo (ho un progetto in cantiere), mi piacerebbe che attraverso il nostro vino e al nostro cibo, riuscissimo a convincere gli inglesi ad esplorare le zone d'Italia meno conosciute, magari organizzando tour enogastronomici che mostrino tutto il processo dietro una bottiglia di vino. In tal modo, il vino più di nicchia e meno conosciuto avrebbe il suo posto d'onore nelle memorie estive di una famiglia inglese!