

# Un venditore di vino italiano a Tokyo

scritto da Roberto Bosticco da Tokyo | 7 Giugno 2016



Venni a Tokyo per la prima volta dieci anni fa, e fu amore a prima vista. L'organizzazione, l'ordine, la pulizia, la gentilezza, il rispetto; tutte cose che mi colpirono molto. Allora il paese era molto più chiuso nei confronti degli stranieri, e se ne vedevano pochi in giro. Ora tutto sta cambiando. In previsione delle Olimpiadi del 2020 il paese si sta aprendo; menu in inglese nei ristoranti, così come indicazioni nei centri commerciali. Tutto molto più semplice per noi "occidentali".

Io sono qui per vendere vino italiano, non sono un turista, e per fare bene il mio lavoro devo rispettare regole e conoscere abitudini e consuetudini. Mi sembra un principio di grande

rispetto quando si approda a “casa” altrui.

**Abbigliamento.** Sembreranno delle considerazioni banali, ma prima di andare ad un appuntamento di lavoro con giapponesi, come ci si veste? Negli ultimi anni le cose stanno cambiando, ma diciamo che regna una sobria formalità. Un vestito blu o nero (noi occidentali preferiamo il blu) è ancora d'obbligo, così come una camicia bianca. Evitate il marrone, lo detestano. La cravatta non è più un dovere, ma resta molto apprezzata. Scarpe lucide e barba fatta (la barba di un giorno indica pigrizia, e non è un bel segnale per i giapponesi). Così preparati si può partire per un appuntamento di lavoro.

**Arrivare all'appuntamento.** Partite per tempo. Pur essendo più facile di un tempo muoversi per la città, trovare un luogo o un ufficio resta parecchio più difficile che in ogni altra parte del mondo. La numerazione delle vie, solo per fare un esempio, non è progressiva, ma segue l'ordine di costruzione; così al numero 2 può seguire il 135, e poi il 20. Calcolate le distanze, qui sono notevoli: un viaggio di quaranta minuti in metropolitana con un paio di cambi è normale; le stazioni sono enormi, tutte sotterranee e tutte uguali. Se possibile poi evitate le ore di punta, dalle 7 alle 9 del mattino e dalle 5 alle 7 di sera; sempre che non vi faccia piacere farvi spingere e pigiare dentro al treno da un gentile addetto in guanti bianchi.

**L'appuntamento.** Ormai sono abituati agli occidentali: tra loro non si stringono la mano, ma con noi lo fanno. Non esagerate con la forza della stretta e accompagnatela con un leggero inchino del capo, sarà apprezzato. Usate un tono di voce non troppo alto. In generale cercate di fare quello che fanno loro: capire tutte le loro regole sociali è virtualmente impossibile se non si è Giapponesi, adeguarsi alle circostanze invece si può e funziona.

**Biglietti da visita.** Portatevene tanti, davvero tanti. Li distribuirete continuamente a tutti quelli che incontrerete, e

loro faranno altrettanto con voi. La loro attenzione verso i biglietti deriva dal fatto che, per sapere come comportarsi con voi, devono sapere chi siete, che posizione sociale avete, cosa fate. Così il biglietto deve contenere nome, incarico e società. L'incarico gli suggerisce come trattarvi: un Executive viene trattato con maggior rispetto di un Junior.

**Riunioni.** Possono essere infinite, piene di silenzi, in stanze piene di persone. Anche qui le regole si sprecano: i più alti in grado parlano prima dei sottoposti, i silenzi accadono quando nessuno vuole prendere una posizione e tutti, semplicemente, aspettano; evitate di parlare per primi, aspettate anche voi. Le decisioni non si prendono mai, o almeno non vi verranno mai comunicate. Seguiranno tante altre loro riunioni, e un giorno vi comunicheranno cosa hanno deciso. La velocità o la presa di responsabilità non sono loro caratteristiche. Sorridete, state tranquilli, rispondete alle domande, fate quello che fanno loro.

**Cene di lavoro.** Come prima cosa se vi hanno invitato a cena è un ottimo segno: vogliono approfondire il rapporto. In estrema sintesi si può dire che a cena si mangia, si beve tanto e ci si lascia andare. Le regole si allentano, come le cravatte, e ci si permettono considerazioni, punti di vista, domande, anche molto personali. L'uso almeno discreto delle bacchette è essenziale. Più importante sarà la cena, più giapponese sarà il ristorante.

**Il mercato del vino oggi.** Tutto questo riguarda il metodo, ma l'obiettivo? Storicamente il mercato Giapponese è il più grande e importante mercato asiatico per il vino italiano. L'amore per il bello e il buono è una cosa che ci accomuna. Inoltre l'amore dei giapponesi per tutto quanto è Italia è cosa evidente: dalla moda al design, dalle auto al cibo e al vino, tante di cose di noi piacciono qui. Il vino qui ha ancora un grande futuro. Con un consumo pro-capite di circa quattro litri che può solo crescere, con la loro propensione ad apprezzare piccoli e ottimi produttori, non solo grandi

brand come in altre parti dell'Asia, con un aumento del 5% all'anno delle importazioni. Oggi il fatturato maggiore è per i vini francesi, seguiti da noi italiani; ma gli anni davanti a noi non vedono arrivare sul mercato buone annate per la Francia. Il primato del volume maggiore va al Cile, che per l'ultimo come fatturato, vini di costo bassissimo che non ci vedono ne vedranno mai in competizione. Inoltre, una volta avviato il rapporto, gli importatori giapponesi sono fedeli, continuativi, costruttivi e ottimi pagatori. Insomma vedo davanti a noi anni interessanti per i vini italiani in Giappone. Per questo continuo a venire qui, ad investire in tutti i sensi. E lo consiglio, non me ne sono mai pentito.