

Wine2Wine un'occasione persa per molti imprenditori del vino italiani

scritto da Fabio Piccoli | 8 Dicembre 2017



Il 4 e 5 dicembre si è tenuta a Verona la 4a edizione di Wine2Wine, il Forum sul business del vino organizzato da VeronaFiere-Vinitaly. Un appuntamento che in quattro anni ha assunto una crescente importanza diventando, a nostro parere, un evento molto rilevante per chi vuole da un lato “tastare” il polso, lo stato di salute del sistema vitienologico italiano, dall’altro di ricevere preziose informazioni e stimoli da alcuni dei più autorevoli opinion leader di settore a livello internazionale.

Nei prossimi giorni scriveremo molto riguardo ai diversi seminari che abbiamo seguito in questa due giorni veronese, ma oggi ci preme fare una considerazione generale riguardo l’audience di questo importante appuntamento.

Analizzando, seppur senza avere ancora numeri certi, la profilazione dei partecipanti al wine2wine 2017, ai più è apparsa evidente la scarsa partecipazione dei produttori, anche di quelli più vicini alla sede dell'evento.

La gran parte dei partecipanti, infatti, è rappresentata da manager di aziende, di consulenti, di giornalisti, rappresentanti di organizzazioni professionali, di studenti, ma a nostro parere troppo limitata la presenza degli imprenditori.

E questo ci appare inspiegabile perché a nostro parere i primi a poter ricavare beneficio da una partecipazione a wine2wine sono proprio gli imprenditori delle nostre aziende vitivinicole e, in particolare, quelli delle cosiddette piccole e medie imprese che rappresentano, tra l'altro, l'ossatura centrale del nostro sistema vitivinicolo.

Assenti a Verona sono risultati, pertanto, soprattutto quegli imprenditori oggi alle prese con le problematiche più complesse a partire dal come conciliare una piccola struttura, una capacità di investimento limitata ad una migliore capacità di essere competitivi sui mercati.

Peccato per loro perché a wine2wine avrebbero potuto raccogliere non solo ottime indicazioni ma anche instaurare importanti relazioni. Perché wine2wine non è "solo" informazione ma è anche, e soprattutto, networking.

Poter ascoltare i più importanti esperti di distribuzione negli Usa, in Cina, i più autorevoli influencer sul fronte dei media e della critica enologica internazionale, i principali guru nell'ambito della "digitalizzazione del vino", tutti insieme in un unico luogo è un'occasione talmente straordinaria che a noi riesce difficile capire come un imprenditore, pur preso da mille impegni, non trovi il modo di parteciparvi.

Tra l'altro, l'imprenditore, soprattutto delle pmi, essendo il decisore chiave delle scelte imprenditoriali risulta essere il soggetto migliore per creare immediatamente relazioni opportune e operative con i tanti potenziali partner commerciali, consulenti internazionali presenti a Verona.

Se Steve Raye, responsabile di Bevology Inc, forse il più autorevole esperto di distribuzione nel mercato Usa, parla di importazione “tecnica”, di “services importers” negli Stati Uniti, cioè di società che importano chiunque in questo Paese senza nessuna “discriminazione” (ne scriveremo a breve) ci aspetteremmo una coda di imprenditori a chiedere informazioni a riguardo.

Se Robert Camuto, il più autorevole giornalista di Wine Spectator in Europa, il miglior narratore di storie di imprese del vino italiano sull'autorevole magazine americano, finisce la sua relazione, ti aspetteresti un sacco di imprenditori del vino italiano che lo prendono a braccetto (invece l'ha fatto solo una piccola, ma bravissima, imprenditrice di Soave).

Se Ian Ford, fondatore di Summergeate, oggi uno dei maggiori esperti di mercato del vino in Cina e “libero consulente”, ti parla delle regole fondamentali per entrare in questo mercato così strategico, ti aspetteresti la ressa di imprenditori che gli chiedono appuntamento.

Questi sono solo alcuni esempi, ne potremmo fare molti di più. Allora la domanda finale che poniamo ai nostri tanti amici imprenditori del vino italiani, soprattutto quelli più vicini a Verona: cosa avevate di così importante per non approfittare di un appuntamento che poteva essere così utile per voi?