

California Wines raddoppia la posta in Australia.

scritto da Roberto Serra | 1 Aprile 2026



Il consorzio torna con un tour potenziato per sfidare i leader europei in un mercato da 878 milioni di dollari.

Mentre il vino importato in Australia viaggia a un valore medio di 23,32 dollari al litro nel retail, quasi il doppio di quello locale (12,20 dollari), [l'annuncio del tour 2026 di California Wines](#) suona come **una scommessa calcolata**. Il consorzio torna infatti con un'offerta potenziata, pronta a sfidare i leader europei in un mercato d'importazione da 878 milioni di dollari. La strategia è chiara: puntare sulla diversità e sull'educazione per convincere i professionisti australiani, sempre più orientati al premium.

Il ritorno con forza: numeri e novità del tour 2026

Il tour commerciale “Discover the Golden State of Wine” farà tappa a Brisbane, Sydney e Melbourne a maggio 2026. Dopo il clamoroso successo di [il primo tour australiano di California Wines del 2025](#), che aveva attirato oltre 420 professionisti, l'edizione di quest'anno alza ulteriormente l'asticella. La sezione dedicata ai vini nuovi sul mercato presenterà **un numero raddoppiato di vitigni** disponibili per la degustazione, segnando un deciso ampliamento dell'offerta proposta. A rafforzare il messaggio educativo, arriverà per la prima volta in Australia l'autrice ed educatrice di fama internazionale Kelli A. White, che terrà una serie di masterclass. Gli appuntamenti sono fissati: solo masterclass a Brisbane il 13 maggio, mentre a Sydney il 19 maggio si terranno sia masterclass che degustazioni commerciali.

Il mercato australiano: un campo di battaglia per import di lusso

Per comprendere l'importanza strategica di questo investimento, è necessario guardare ai numeri freddi del commercio. [I dati sulle importazioni vinicole australiane](#) fino a dicembre 2024 fotografano un mercato maturo e ad alto valore. Con un giro d'affari di 878,2 milioni di dollari, è dominato da Francia, Nuova Zelanda e Italia. Ma il dato più significativo è **il divario di prezzo**: il vino importato ha un valore medio al litro nel canale off-trade quasi doppio rispetto a quello australiano (23,32 dollari contro 12,20). Questo gap rappresenta l'opportunità perfetta per regioni come la California, che cercano di posizionarsi nel segmento premium e super-premium. Non si tratta di competere sul volume, ma sul valore e sulla percezione, sfidando i colossi europei sul loro stesso terreno.

Cosa significa per professionisti e cantine: chi vince con questa mossa?

La presenza di un'educatrice del calibro di Kelli A. White non è un dettaglio ornamentale, ma un pilastro della strategia. In un mercato sofisticato come quello australiano, dove i buyer e i sommelier sono esigenti, l'approccio educativo è fondamentale per costruire una narrazione di qualità e distintività attorno ai vini californiani. Per le cantine dello Stato, l'accesso a questo mercato è vitale. Come evidenziato da [la quota delle esportazioni vinicole californiane](#), la California rappresenta il 95% di tutte le esportazioni di vino degli Stati Uniti, e l'Australia è considerata un mercato "incredibilmente importante". Il tour, quindi, funziona sia come veicolo promozionale immediato che come investimento a lungo termine per costruire relazioni commerciali durevoli.

Per i professionisti australiani del vino, il tour del 2026 non è solo un'occasione di degustazione. È un segnale chiaro che la California vuole ritagliarsi **una fetta più grande e preziosa** di un mercato in crescita, spingendo decisamente verso il premium. Questa mossa costringerà tutti i protagonisti, dai concorrenti storici europei ai produttori locali, a ripensare le proprie strategie in un panorama sempre più competitivo e globalizzato.