

# **Ethica Wines ha integrato il vino alla spina nella sua piattaforma asiatica**

scritto da Roberto Serra | 26 Marzo 2026



**La crescita record del gruppo si basa su una piattaforma integrata che unisce distribuzione tradizionale e innovazione sostenibile.**

## **Il Boom di Ethica Wines: Numeri da Record**

Ethica Wines ha chiuso il 2025 con un fatturato di circa 140 milioni di dollari, un dato che rappresenta un aumento del 20% rispetto all'anno precedente. Per il 2026, il gruppo prevede di raggiungere circa 165 milioni di dollari di ricavi,

proiettando una traiettoria di crescita sostenuta che supera ampiamente le medie di settore. Questi numeri, diffusi nei giorni scorsi, non sono solo una fotografia del successo di un'azienda, ma un termometro della **salute dell'export vinicolo italiano** in una regione cruciale. Fondata già nel 2016, Ethica Wines ha costruito la sua fortuna su una crescita costante e disciplinata, trasformandosi in un attore indispensabile per le cantine che vogliono affrontare la complessità asiatica.

## **Contesto e Competizione: La Nuova Geografia del Vino Italiano in Asia**

Il quadro operativo di Ethica Wines spiega in parte questi risultati. L'azienda opera come facilitatore in 18 paesi dell'Asia Pacifico, offrendo [servizi di vendita, marketing e mediazione culturale](#) per le cantine italiane. Questo modello va oltre la semplice distribuzione: si tratta di adattare il racconto, il posizionamento e la proposta di valore del vino italiano a sensibilità culturali e abitudini di consumo profondamente diverse. In parallelo, l'integrazione con Dispensing Solutions e The Standard Wine Company, finalizzata lo scorso febbraio, aggiunge un tassello tecnologico e distributivo decisivo. Dispensing Solutions è infatti [il distributore autorizzato australiano del marchio pioniere](#) del vino alla spina, TAP, e si definisce lo specialista australiano del vino alla spina, fornendo vini di alta qualità in fusti a ristoranti, bar e locali selezionati. Questa mossa integra nella piattaforma di Ethica un canale di distribuzione on-premise moderno, sostenibile e in forte crescita, particolarmente adatto al dinamico settore della ristorazione asiatica.

## **Implicazioni per gli Operatori: Chi Vince e Chi Perde**

Chi perderà in questo nuovo scenario? Gli operatori tradizionali che continueranno a vedere l'Asia come un mercato

monolitico, affidandosi a logiche distributive passive senza investire nell'adattamento culturale e nell'innovazione dei formati. **La geografia del vino italiano in Asia si sta frammentando in 18 mercati diversi**, ognuno con le sue peculiarità, e servono competenze specifiche per navigarli. Ethica Wines, con la sua piattaforma che ora include anche la tecnologia alla spina, offre un esempio di come unire la profondità della tradizione enologica italiana all'agilità richiesta dalla distribuzione globale. La previsione di fatturato per il 2026, di 165 milioni di dollari, segnala che la domanda c'è, ma è sempre più selettiva e esigente.

L'integrazione tra Dispensing Solutions e The Standard Wine Company sotto l'egida di Ethica Wines non è quindi una semplice operazione corporate. È un segnale di come il futuro della distribuzione del vino italiano in Asia passerà attraverso ecosistemi integrati, in cui la forza del brand, la logistica efficiente e la sostenibilità ambientale convergono. Per le cantine, ciò significa che la scelta del partner distributivo diventa strategica quanto quella del vitigno o del territorio di origine.

Per i produttori italiani, la lezione è chiara: puntare su partner come Ethica Wines e tecnologie come il vino alla spina non è più un'opzione, ma una necessità per competere in Asia. **L'integrazione strategica e la crescita record** sono i segnali più evidenti di un mercato in rapida evoluzione, dove solo chi sa interpretare il cambiamento può aspirare a vincere.