

# WinePrime apre una fiera solo per vini premium a Milano.

scritto da Roberto Serra | 16 Aprile 2026



**La nuova fiera si rivolge a un pubblico selezionato di professionisti del settore Ho.Re.Ca. e della distribuzione premium.**

Mentre a Verona si chiudevano le porte della cinquantottesima edizione di [Vinitaly](#), un evento storico e massivo per il settore, il futuro del calendario delle fiere del vino inizia a scriversi a Milano. Nei primi mesi del 2026, l'annuncio riportato da Gambero Rosso ha infatti ufficializzato l'arrivo di WinePrime, un nuovo appuntamento espositivo nato dalla partnership tra Fiera Milano e Excellence SIDI, in programma per il gennaio 2027. Il lancio di questo format specializzato,

concepito per un pubblico professionalmente selezionato, non è un semplice aggiunta al calendario: rappresenta una sfida diretta al modello generalista dominante e una risposta concreta alle critiche di obsolescenza che da tempo gravano sulle grandi fiere storiche.

## **Da mass market a nicchia: il format tagliato sul segmento Ho.Re.Ca.**

Il prossimo gennaio, precisamente il 17 e 18 gennaio 2027, farà il suo debutto nel centro congressi MiCo di Milano [la presentazione ufficiale di WinePrime](#). La filosofia del nuovo evento è esplicita: concentrarsi esclusivamente su “vini rari e selezioni d’autore dai principali terroir”, creando un itinerario di alto profilo rivolto al segmento internazionale di fascia alta e in forte connessione con il settore Ho.Re.Ca. L’idea parte da Luca Cuzziol, presidente di Excellence SIDI, una figura con una lunga esperienza nel settore delle selezioni, avendo creato il comparto dedicato già nel 1992 e venendo eletto presidente del gruppo nel novembre 2020. Cuzziol, in un’intervista a febbraio 2026, ha chiarito il posizionamento antagonista di WinePrime rispetto a Vinitaly, descrivendo quest’ultimo come “un mass market importante” che, per un operatore Ho.Re.Ca., risulta “dispersivo con questi spazi e questi numeri”. Al contrario, WinePrime promette di essere “un format diverso, più tagliato sulla tipologia di prodotto”.

Questa focalizzazione è la risposta a una precisa esigenza di mercato. In un panorama dove la distribuzione specializzata e la ristorazione di alta gamma cercano prodotti con storie uniche e margini ben definiti, la mole di offerta e visitatori di una fiera generalista come Vinitaly può diventare un ostacolo, piuttosto che una facilitazione, per chiudere affari di qualità. WinePrime si propone quindi come una piattaforma curata, dove la selezione degli espositori e l’invito agli buyer mirano a garantire un contesto di business più

efficiente e professionalizzato per il premium e superpremium.

## **Un calendario saturo e l'esigenza di evoluzione**

Per comprendere il potenziale di WinePrime, è necessario guardare allo stato attuale del circuito fieristico mondiale del vino. Il quadro che emerge è di una forte concentrazione di eventi nella prima parte dell'anno e una crescente percezione di stanchezza verso formule considerate datate. Come rilevato da un'indagine citata dallo stesso portale di Vinitaly, esiste una sensazione diffusa che **“Vinexpo Wine Paris, ProWein in Dusseldorf e Vinitaly siano troppe fiere del vino concentrate nella prima parte dell'anno”**. A ciò si aggiunge la consapevolezza critica che **“le principali fiere del vino sono considerate da molti con formule ‘obsolete’ e necessitano di evolversi verso maggiore professionalità e targeting”**.

Vinitaly, nato nel 1967, resta il polo di riferimento nazionale e un appuntamento irrinunciabile per migliaia di aziende, come testimoniato anche dall'inaugurazione di Opera Wine da parte del Ministro Lollobrigida ad aprile 2026. Dall'altra parte, ProWein, che si definisce **“la principale fiera commerciale mondiale di vini e spiriti da 30 anni”** e **“l'unica che copre interamente il mercato globale”**, rappresenta il gigante internazionale. In questo panorama affollato, WinePrime non punta a sostituirli, ma a ritagliarsi uno spazio preciso: quello di un salone **\*by invitation only\*** per il top della gamma, sfruttando la posizione di Milano come hub internazionale della distribuzione e del lusso, e sfoltendo l'agenda degli operatori professionali offrendo un'alternativa iper-targettizzata a gennaio.

## **Opportunità concrete per distributori e**

## produttori di alta gamma

Le implicazioni di questo nuovo modello sono dirette e significative per due categorie specifiche di operatori: i distributori-importatori specializzati e i produttori di vini d'autore e a produzione limitata. Per Excellence SIDI, che riunisce proprio una rete di distributori italiani, WinePrime diventa una **vetrina istituzionale** per presentare i propri cataloghi premium a una platea selezionata di buyer internazionali, soprattutto del canale Ho.Re.Ca. e della \*fine wine retail\*. Per i produttori, specialmente quelli di piccole e medie dimensioni la cui forza risiede nella qualità e unicità piuttosto che nei volumi, un evento come WinePrime offre una visibilità qualificata che in una fiera generalista rischierebbe di perdersi nel rumore di fondo.

Il successo di questo format dipenderà dalla capacità degli organizzatori di attrarre un numero critico di buyer internazionali realmente influenti e con potere d'acquisto nel segmento high-end. La partnership con Fiera Milano, che vanta una consolidata esperienza nella gestione di fiere B2B di settore, è un elemento chiave per raggiungere questo obiettivo. Se WinePrime riuscirà a diventare il punto di riferimento europeo per la compravendita di vini rari e di selezione, potrebbe innescare un riposizionamento di parte del mercato, spingendo anche le fiere consolidate ad accelerare processi di segmentazione al loro interno o a creare percorsi dedicati più esclusivi.

In conclusione, l'arrivo di WinePrime non segna solo l'aggiunta di una nuova data sul calendario, ma un sintomo dell'evoluzione in atto nel mercato globale del vino. La crescente segmentazione dei consumi e la ricerca di autenticità e unicità da parte del consumatore finale si riflettono a monte nella necessità per produttori e distributori di trovare piattaforme commerciali altrettanto specifiche. Per i produttori di vini rari e selezioni

d'autore, WinePrime rappresenta non solo una nuova vetrina, ma **un'occasione per ridefinire le proprie strategie commerciali** in un mercato globale sempre più segmentato.