



**GAMBERO ROSSO**  


Nome utente

Login [Password dimenticata?](#) [Registrati](#)

cerca...

Cerca

Channel  
SOLO SU SKY 411

Città del Gusto  
SCUOLE ED EVENTI

Wine  
DEGUSTAZIONI

Food  
RISTORANTI E RICETTE

Store  
LIBRI E ALTRO

Social  
FOODIES



### Wine news

## Vino: per l'export bisogna puntare su rossi e ristoranti



### Articoli Correlati

Le bollicine italiane sempre più alla conquista del mondo

Vino&export, l'estero ha l'oro in bocca

### Tags

News ristoranti export vino Wine news rossi buy wine bric paesi crescita. Sankaranarayanan Gabba Ye

Avete presente la formula speed dating per i single in cerca dell'anima gemella? Pochi minuti per conoscersi e scambiarsi i contatti e poi a rotazione si cambia interlocutore. Un'efficace immagine per descrivere **Buy Wine**, la due giorni di Firenze (14 e 15 febbraio scorso alla Fortezza da Basso) organizzata da **Toscana Promozione** che ha coinvolto **282 produttori toscani con il compito di sedurre i 211 buyer provenienti da 36 diversi Paesi**. Tempo a disposizione per ogni dating, 20 minuti, per un totale di 5760 incontri.

Il Gambero Rosso c'era e ha cercato di inserirsi nel meccanismo "one to one" per capirne i possibili risvolti relazionali. Che tradotto in soldoni, secondo le stime dei consorzi toscani, dovrebbero aggirarsi intorno a 860mila euro per i due giorni, a cui si aggiungono le nuove potenziali relazioni commerciali a lungo raggio temporale.

D'altronde all'evento toscano era forte e significativa la presenza dei cosiddetti **paesi Bric**, ma anche, a sorpresa, dei nuovi produttori di vino come Australia, Nuova Zelanda o Sudafrica. *"È già il secondo anno che partecipo all'evento"* racconta **Navin Sankaranarayanan**, general manager di Aspri Spirits (il gruppo che con un giro d'affari di 7,5milioni di euro importa wine&spirits per tutta l'India e annovera tra i fornitori Domaines Barons de Rothschild Lafite, Gruppo Campari, Molinari Distell e Casa Vinicola Zonin) *"in India la richiesta dei vini italiani è in forte crescita, soprattutto per un target medio-alto: le maggiori richieste? Provengono dagli hotel di lusso e riguardano soprattutto i grandi vini rossi"*. Gli abbiamo chiesto quale è il maggiore ostacolo. *"Neanche a dirlo le barriere all'entrata"* ci ha risposto Sankaranarayanan *"parliamo del 150% di dazio doganale sui vini europei. Al momento a dividerci il mercato sono Francia e Italia, ma il vostro Paese ha una potenzialità in più da sfruttare: la ristorazione che può fare da traino naturale alle bottiglie di vino. In India la vostra cucina è terza solo a quella locale e a quella cinese"*.

Dello stesso avviso **Stefano Gabba**, toscano doc che dal '93 vive in Sudafrica dove ha fondato il gruppo di wine traders Gabba International (giro d'affari di un milione di euro per un import di circa 370milioni di

### News

Da segnare in agenda

Forum Gambero Rosso

Iscriviti alle newsletter Gambero Rosso

Vuoi collaborare con noi?

Vuoi comunicare la tua azienda su Gambero Rosso?

### SCOPRI LA SEZIONE



[clicca qui](#)

### Sapori Made in Vicenza

Fairy Platinum Cup - La migliore ricetta italiana

Fairy Platinum Cup - La sfida su facebook

Le ricette del Gambero Rosso

bottiglie l'anno, 80% di vino italiano. Tra i fornitori anche il Gruppo Italiano Vini): "Il miglior modo per far conoscere il vino italiano è portarlo al ristorante, così aumentano le richieste nella Gdo, che è poi il principale sbocco per i vini importati. Chiaramente attecchiscono soprattutto le grandi denominazioni e soprattutto i vini rossi di bassa e media fascia: al di sopra dei dieci euro è difficile trovare mercato. Tre le cose da tenere presente: pochi prodotti, chiari e che raccontino il territorio da dove provengono".

**I PROTAGONISTI**



**NAVIN SANKARANARAYANAN**  
General Manager di Aspri Spirits  
PAESE India  
AREA Mumbai  
www.aspri.org  
GIRO D'AFFARI 7,5milioni di euro  
FOURNITORI Domains Barons de Rothschild Lafite, Gruppo Campari, Molinari Distell, Casa Vinicola Zorin, etc....



**FRANCESCO YE**  
chief representative Enoteca Italiana  
PAESE Cina  
RUOLO consulting, brokerage, marketing Italian wine  
www.yishang-vino.com  
FOURNITORI Biondi Santi, Argiolas, Allegrini, etc...



**STEFANO GABBA**  
Fondatore e general manager Gabba International  
fine wine traders  
PAESE South Africa  
AREA Africa  
www.vino.co.za  
GIRO D'AFFARI 1milione di euro  
FOURNITORI Gruppo Italiano Vini, etc....

C'è da considerare, però, che il Sudafrica è anche un paese dove la produzione di vino sta crescendo in modo esponenziale: nel 2012 l'export ha segnato il suo record (417milioni di litri, +17% rispetto al 2011), sfruttando la scarsa produzione nel resto d'Europa. Per quanto tempo ancora avrà bisogno di importare vino? "Sì, è vero che il Sudafrica produce vino e comincia ad esportarlo" puntualizza Gabba "ma si tratta soprattutto di vino sfuso. Conosco tanti produttori europei, e anche italiani, che vengono in Africa a rifornirsi e poi imbottigliare nel loro Paese. E credo che la produzione di sfuso resterà ancora per parecchio tempo la via principale. Insomma non mi preoccuperei della concorrenza africana, almeno non in tempi brevi, piuttosto guarderei ai competitors spagnoli, portoghesi e sudamericani che hanno la meglio in Paesi come Angola e Mozambico, grazie ai prezzi competitivi. E per l'Italia competere a quei livelli se l'è dura, come si dice dalle mie parti".

Così come è dura imporsi sul mercato cinese, soprattutto in mancanza di strategie mirate e iniziative forti, come spiega al Gambero Rosso **Francesco Ye**, chief representative in Cina per Enoteca Italiana: "La Cina è un mercato in continua evoluzione che adesso comincia ad apprezzare i grandi vini e a capire la differenza qualitativa tra quelli prodotti in Cina e quelli francesi e italiani. E per l'Italia mi riferisco soprattutto a Barolo, Brunello e Super Tuscan. Per battere la concorrenza francese, però, diventa importante esserci, per questo Enoteca Italiana quest'anno ha lanciato una serie di iniziative commerciali, tra cui portare i vini italiani direttamente nei ristoranti cinesi: ben trenta hanno aderito. E in Cina non è una cosa così scontata". Ancora una volta, abbinamento vino-cibo (anche se in questo caso si tratta di cibo cinese) sembra il varco naturale attraverso cui far passare il vino italiano. Il varco doganale, invece, sembra di accesso meno facile: "Nell'importazione dei vini italiani il problema maggiore è rappresentato dai tempi lunghi" spiega Ye "alla dogana i controlli sono molto severi, a volte con qualche problema per la conservazione del vino. Ma è una garanzia maggiore per combattere la pirateria tra Europa e Cina".

Grazie allo chief representative di Enoteca Italiana una ventina di buyer cinesi sono arrivati a Firenze per Buy Wine, d'altronde l'interesse cinese per il vino italiano sembra essere notevolmente cresciuto e solo la Toscana si aspetta di raggiungere quest'anno quota 10milioni di euro.



a cura di Loredana Sottile

Questo articolo è uscito sul nostro settimanale "Tre Bicchieri" del 21 febbraio 2013. Abbonati anche tu se sei interessato ai temi legali, istituzionali, economici attorno al vino. E' gratis, basta cliccare qui.



Approdi di Ulisse  
Ospitalità nei borghi  
Isola che non c'è



Book Shop      Mobile Shop

**Viaggiarbene 2013**  
La guida dei viaggiatori "golosi" presenta uno sguardo attento e approfondito sul mondo dell'ospitalità e...  
€16,50  
€14,03  
Risparmi: 15.00%



**mostra mercato**  
I Sapori della Valnerina

**OLIO CAPITALE**  
expo  
7° salone degli oli extra vergini tipici e di qualità

Gambero Rosso  
**TOP Italian Wines**  
1940-2013

SEOUL  
OSAKA  
BANGKOK  
SINGAPORE  
RIO DE JANEIRO  
SÃO PAULO