

Novità dal mondo del vino e Internet 03/2009

I temi: Trasparenza - Le persone che fanno Wein-Plus: Marcus Hofschuster –
Incontrare Wein-Plus all'aperitivo alla Franconia – Tappi alternativi per vini –
La strategia in cantina: export, la scelta del mercato

Gentile lettore,

il mese scorso abbiamo parlato del declino delle riviste stampate dedicate al vino in Germania e la migrazione verso il web. Questo mese ci vediamo di fronte al famoso "divorzio" tra Gambero Rosso e Slow Food (un risultato al grido di più trasparenza?) e di idee strane di Bruxelles come quella di "creare" vino rosato. Ci meraviglia cosa fa chi propone queste cose e cosa beve a tavola. In generale, ci sembra che manca la capacità di afferrare la complessità dei problemi e soluzioni, di fare ricerche e tirare le somme, di ragionare e poi anche di comunicare in un modo **trasparente e puntuale** le sintesi. In chi confidare ancora?

La trasparenza è una delle nostre priorità maggiori. I lettori, infatti, possono trovare tutti i dati di Wein-Plus sempre online, possono vedere in faccia i collaboratori con le loro foto, l'indirizzo e-mail e il numero telefonico diretto. [Il team italiano](#) è sempre a sua disposizione e tramite queste novità cerchiamo a darle una volta al mese argomenti utili e consigli che fanno quasi da corso di Management come ci ha confermato un nostro lettore. Le altre attualità trova sempre online al www.Wein-Plus.it alla sua disposizione, quando desidera lei.

Per conoscerci ancora meglio, le presentiamo di volta in volta, qualche collega che ad Erlangen – la sede principale di Wein-Plus – si occupa dei contenuti e del regolare svolgimento delle attività. Ci stupisce, quindi, che su molti altri siti in internet in Italia non si riesca a capire nemmeno dove sia la sede dell'azienda, nonostante si parli tanto di **rintracciabilità e di qualità garantita** dei prodotti. E' proprio un paradosso!

Le persone che fanno Wein-Plus: Marcus Hofschuster



Proseguiamo, oggi, nella nostra serie con Marcus Hofschuster. Nel 1999 ha iniziato a sviluppare la Guida dei vini di Wein-Plus ed è responsabile delle degustazioni e dei contenuti della Guida dei vini. Senza di lui, le Guide dei vini sarebbero impossibili e senza le Guide dei vini, a Wein-Plus stesso mancherebbe qualcosa. Il suo nome è garante del metodo professionale e rigoroso con il quale sono effettuate le degustazioni per la Guida dei vini di Wein-Plus.

Privatamente, la sua grande passione è la musica. Ad Erlangen e dintorni lo si può vedere spesso dal vivo come cantante di una band di blues e rock. Se volete sapere di più su di lui, guardate nella Guida dei vini: <http://www.Wein-Plus.com/wineguide/autor.htm>. Per conoscere meglio Marcus Hofschuster e il suo lavoro guardate il video: <http://www.Wein-Plus.de/fuehrer/video.html>

Alla prossima **ProWein**, dal 29 al 31 marzo a Düsseldorf, potrà trovare sia Utz Graafmann, il direttore di Wein-Plus e Marcus Hofschuster sia tutto il team di Wein-Plus nel padiglione **4 stand J12**. Un'occasione simpatica è il "fränkische Frühschoppen" (aperitivo alla Franconia) che si terrà martedì 31.03.2009 dalle ore 11.00 alle 13.00. Per domande specifiche, la responsabile per l'Italia, Katrin Walter sarà a sua disposizione in fiera alla ProWein e, alla Vinitaly, sarà presente anche con [tutto il suo Team Italia](#).

N. B. per i produttori: Durante tutte le prossime fiere è possibile lasciare i campioni per Wein-Plus. [Per i dettagli clicca qui!](#)

Indicazione delle sostanze allergeniche in etichetta solo dal 2011?

La dicitura obbligatoria per le sostanze allergeniche nel vino, entrerà in vigore probabilmente solo dal 31.12.2010 (attuale proposta) in poi, invece dal 01.06.2009 (direttiva 2007/68/EG), la quale prevede la dicitura obbligatoria sull'etichetta delle sostanze allergeniche, per esempio "contiene uovo, latte etc." Tale Direttiva 2007/68/CE della Commissione del 27 novembre 2007 modifica l'allegato III bis della direttiva 2000/13/CE del Parlamento europeo e del Consiglio per quanto concerne l'inclusione di alcuni ingredienti alimentari. L'allegato III *bis* fissa un elenco di ingredienti alimentari che vanno obbligatoriamente indicati sull'etichetta in quanto possono provocare effetti indesiderati in persone sensibili.

Tappi per vini: si tappa sempre di più a vite

Secondo una stima, sembra che nel 2008 le vendite di tappi a vite nel settore vinicolo siano aumentate, a livello mondiale, di un quarto fino a circa 2,5 miliardi di pezzi. Mentre l'Australia e la Nuova Zelanda sembrano essere già saldamente in mano ai produttori degli "screwcap", ci sono stati, nell'anno passato, decisi aumenti anche in Germania, Francia, Austria, Italia, Spagna, Argentina e Cile. Intanto, sono sempre di più i consumatori che accettano i tappi alternativi anche se qui sarebbe ancora necessaria un'informazione molto maggiore. Wein-Plus ha addirittura una propria homepage solo sulla tematica dei tappi per vini (www.verschlusssache-wein.de), nella quale vengono spiegati tutti i vari tipi di tappi e vengono pubblicati gli ultimi risultati di ricerca.

La strategia in cantina:

Aprire nuovi sbocchi sui mercati esteri – ma con metodo (seconda parte)

Quali sono i mercati esteri che si prestano per la cantina?

Una cantina che cominci a pensare di entrare nel commercio con l'estero, dovrebbe per prima cosa raccogliere e analizzare le informazioni più importanti relative ai mercati esteri da prendere in considerazione. La scelta del paese giusto come target di esportazione è di importanza capitale per avere successo.

Per l'esportatore "novello" è importante tener presente che "meno è di più". Nella fase di sviluppo dell'attività di export, è conveniente non prendere di mira troppi mercati. Per la cantina sarebbe meglio partecipare a tre manifestazioni nello stesso paese piuttosto che ad una manifestazione in tre paesi diversi. Soltanto se si è ben informati su un paese si riesce a valutare se vale la pena investirci.

Un'analisi di mercato adeguata dovrebbe ricoprire, tra l'altro, i seguenti aspetti:

A. Condizioni generali

- Stabilità politica, certezza del diritto nel paese in cui si vuole esportare
- Dati di politica economica
- Ostacoli all'attività commerciale
- Condizioni d'importazione

Rispetto alle suddette condizioni generali, l'esportazione in paesi europei va sicuramente valutata in modo diverso dall'allacciamento di relazioni d'affari, per esempio, negli Stati Uniti o in paesi asiatici come il Giappone, la Cina, ecc.

B. Condizioni di vendita

Prima di operare in un paese straniero si dovrebbero aver chiariti i punti seguenti:

- vie e forme di distribuzione
- possibili partner commerciali
- situazione della concorrenza sul mercato dei vini
- livello dei prezzi
- andamento del settore
- potenziale di mercato (consumo pro capite, tendenze dei consumatori, ecc.).

Il vino italiano deve potersi affermare nel confronto con la concorrenza a livello internazionale e, anche all'estero, si scontra con concorrenti che cercano di conquistare i clienti. All'estero, i bisogni della clientela e le fonti d'informazione possono essere fundamentalmente diversi da quelli conosciuti per l'Italia.

Sulla base dei dati di mercato generali, dei dati sul consumo di vino e d'altri fattori come i costi di viaggio/distanza, le differenze culturali, le barriere linguistiche, l'attività vitivinicola già presente e, magari, le possibilità di raggiungere il cuore e la mente delle persone tramite la media affermata e un partner di fiducia già attivo in loco, si sceglie il mercato confacente.

Legga nel prossimo numero quali sono le sfide che si pongono ai prodotti e all'assortimento nell'attività d'esportazione.

La prossima edizione delle novità dal mondo del vino e internet uscirà fra circa un mese. Se ne ha perso una precedente, la trova [nell'archivio newsletter](#).

Per commenti, domande e/o suggerimenti ci scriva per favore una mail. Grazie.
[Cosa dicono gli altri di Wein-Plus si legge qui](#).

Auguriamo un buon vino nel bicchiere!

Il suo team di Wein-Plus

Wein-Plus - Il portale più letto nel mondo del vino in Europa
www.Wein-Plus.de - www.Wein-Plus.com - Ulteriori informazioni anche qui: www.wein-plus.it

Wein-Plus GmbH, Wetterkreuz 19, D-91058 Erlangen, Tel: +49 1803 151505, Register HRB 10563,
Amtsgericht Fürth, Steuernummer: 21614220519, Geschäftsführer: Utz Graafmann,
Fax: +49 9131 755050, E-Mail: contact@wein-plus.it

