

Novità dal mondo del vino e Internet 05/2009

I temi: Uniti per il rosato tradizionale – Le persone che fanno Wein-Plus: Merrit Romann – Data prossima raccolta campioni 11.6. – Continua il calo delle tirature di stampa e la via d'uscita online – La strategia in cantina. Export: i rischi e un bilancio riassuntivo – La forza dell'unione anche in Wein-Plus

Gentile lettore,

l'unione fa la forza, come ben sapete, e in questo senso si sta organizzando la resistenza dei viticoltori francesi, soprattutto in Provenza che è la maggior produttrice di rosé del mondo, contro il piano dell'UE di autorizzare la mescolanza (taglio) di vini rossi e vini bianchi per la produzione di vini rosati. Le istituzioni e le associazioni di categoria del mondo vinicolo provenzale lanciano un appello a tutti gli enologi e a tutti i consumatori su una pagina appositamente costruita in internet. Ci riuniamo con i colleghi francesi alla petizione contro la produzione del rosé di una miscelazione tra bianco e rosso e potete **raggiungere la petizione pubblica** tramite il seguente link <http://www.wein-plus.de/fuehrer/> e poi nella colonna a destra scrollando un pochino in giù e cliccare [→Zur Unterschriftenliste](#). Arrivato sul sito della petizione, scegliere la lingua italiana tramite la bandierina in alto e lasciare il proprio nome e indirizzo nelle caselle sotto il testo e cliccare OK. Scade il 19.7.2009. I nostri lettori in Germania, in Svizzera e in Austria sono già stati mobilitati da parte di Wein-Plus a fare lo stesso. Più di 30.000 persone hanno già firmato. E voi?

Nota della nostra redazione: Richiamandosi a motivi di "pari opportunità" si vuole far sparire un regolamento tradizionale in Europa. In effetti, però, questo si rivela anche come un atto contro la biodiversità e contro il lavoro dei viticoltori che producono il "Vino d'una notte". In questo modo i vini diventano facilmente sostituibili e, alla fin fine, sempre meno competitivi. Così, non vanno solo a scomparire varietà e tradizioni di valore nelle quali gli uomini trovano sostegno e senso della vita e la ricchezza culturale si appiattisce, ma si agisce anche contro quegli obbiettivi di protezione ambientale che proprio i vignaioli applicano con estremo impegno curando il microclima dei loro vigneti. Ma chi è che concorre a tutto questo? Sono solo i politici? O non anche quelli che li votano? Quelli che guardano solo al prezzo e non al rapporto qualità/utilità e prezzo? Quelli che vogliono avere sempre di più, anche se hanno già di tutto? Quelli che usano il loro potere solo per frodi e per il proprio vantaggio? ... Questa catena negativa di causa-effetto sembra essere talmente penetrata nell'animo soprattutto dei viticoltori tanto che non riescono a credere che si possa davvero restare a far parte di Wein-Plus per l'importo unico di soli 175 euro l'anno. La possibilità di agire in modo diverso, però, è una cosa che è nelle mani di ciascuno di noi.

Le persone che fanno Wein-Plus: Merrit Romann



Nella foto a fianco vedete Merrit Romann poco prima della chiusura della Prowein, con le ultime bottiglie raccolte dai viticoltori italiani. Appare un po' stanca, ma è felice che tutto sia andato così bene e che molti abbiano di nuovo approfittato della conveniente possibilità di consegnare i vini in fiera. Merrit è la nostra fatina della registrazione dei vini. Insieme a Hans-Dieter Kolzem registra meticolosamente tutti i dettagli dei vini che vengono da tutto il mondo affinché il nostro sistema computerizzato possa compilare le degustazioni "Flight" giornalieri. Alla base stanno le schede dei vini compilate dai produttori e le etichette dei vini. Merrit, inoltre, anonimizza le bottiglie e si preoccupa che ogni campione sia preparato, per il team dei degustatori, alla temperatura

perfetta. Adesso sta giusto finendo d'inserire i vini della Vinitaly. Chi dei produttori ha perso l'ultima raccolta, può ancora consegnare i propri **campioni fino all'11 giugno 2009**. Tutti i dettagli al seguente link: <http://www.wein-plus.it/Invio-di-campioni.540.0.html> o scrivere a contact@wein-plus.it

Gli abbonamenti delle riviste enologiche calano a meno di 20.000

Le cifre delle tirature di stampa tedesca per il settore del vino hanno continuato a diminuire con la stessa forte intensità anche nel primo trimestre del 2009, come risulta dall'ultima relazione trimestrale della IVW (Istituzione tedesca rilevamento e accertamento cifre di tiratura). Dopo che, nel mese di marzo, l'editore amburghese Jahreszeiten Verlag ha sospeso completamente il suo Wein Gourmet, in questo settore di mercato restano ancora solo tre testate che, però, sono lette sempre di meno. Se si calcolano le tirature delle testate effettivamente vendute (senza le copie distribuite o vendute a prezzi straordinari) per le tre principali riviste pubbliche tedesche del vino, resta solo ancora una tiratura reale di 26.957 copie. Se si considerano i dati delle vendite al dettaglio e degli abbonamenti, Vinum, solo con 13.531 copie, precede Weinwelt con 11.473 copie e Selection con 1.953 copie. Il numero degli abbonamenti delle tre riviste assommata insieme arriva ora solo a 19.605 copie.

Nota della nostra redazione: Gli esperti parlano, addirittura, di un calo fino al 30% per i mezzi stampati entro il 2018. Le soluzioni online delle testate di stampa del vino non trovano sufficiente riscontro tra i lettori. Questi, infatti, migrano piuttosto verso portali affermati come Wein-Plus, che è ben conosciuto per la competenza in fatto di vino e di internet e per la fiducia che gode presso i lettori di lingua tedesca e inglese: attualmente solo i visitatori registrati sono ben 205.940.

La strategia in cantina:

Aprire nuovi sbocchi sui mercati esteri – ma con metodo (quarta e ultima parte)

I rischi finanziari delle operazioni con l'estero

I costi di marketing e di vendita, di personale e di viaggio non vanno sottovalutati. Anche qui è indispensabile programmare con cura. Non soltanto il fatto che il nuovo partner commerciale è finora sconosciuto, anche la distanza, come pure il superamento dei confini nazionali e la diversità delle normative di legge, aumentano il rischio delle operazioni.

Quando si trattano le condizioni con il cliente straniero ci si deve accordare, accanto al puro prezzo della merce, anche su chi si dovrà far carico delle spese per procurare i documenti doganali, chi paga la dogana, chi si assume il rischio del trasporto, come si dovranno dividere le spese di trasporto tra l'esportatore/venditore e l'importatore/acquirente, come dovrà essere imballata la merce, ecc. Molte aziende, per le operazioni con l'estero, fanno affidamento sui loro contratti o condizioni di fornitura italiani che, all'estero, in parte non hanno effetto. Perciò: chiedete prima ad un esperto. Ne vale la pena!

Conclusioni/bilancio riassuntivo

L'avviamento di un'attività di export dovrebbe essere accuratamente pianificato fin dall'inizio, visti i non irrilevanti oneri di tempo e di mezzi finanziari implicati. Le informazioni sul mercato estero, con le sue specifiche particolarità, le possibili vie di distribuzione, l'eventuale cooperazione con partner interessanti e i rischi finanziari, sono tutte cose che si devono vagliare in precedenza. Accanto alle ricerche personali ci si dovrebbe avvalere anche della consulenza di esperti.

Per prendere saldamente piede in un nuovo mercato, il "debuttante" deve saper tener duro. Si dovrebbe iniziare in un momento in cui non vi sia una situazione d'emergenza nelle vendite di vino per non trovarsi, ad esempio, nella condizione di dover anche fare delle concessioni sui prezzi. E' importante, pertanto, in tempi di "buona", esaminare anche altre possibilità di vendita in modo da non restare improvvisamente senza niente nell'eventualità di una regressione degli affari.

Se si vuole convincere dei propri prodotti e servizi, bisogna che anche la comunicazione sia adeguata, assolutamente perfetta e adatta al mercato di sbocco. Tutto il materiale, sia stampato che proposto in internet, dovrà essere tradotto da esperti del singolo settore e madrelingua, altrimenti si producono solo dei testi penosi, pieni d'errori e di espressioni sbagliate. Il lettore, istintivamente, respinge i testi brutti e trasferisce l'idea di qualità scadente anche al prodotto offerto con questi. Una traduzione a basso prezzo, perciò, alla fine si paga cara. Il contrario vale, invece, per testi corretti, che valorizzano il prodotto e fanno sì che venga preso in considerazione. L'investimento in una buona traduzione si ripaga allo stesso modo come il presentarsi bene ad un incontro con un futuro partner d'affari. Il contenuto e la forma devono essere in armonia!

Le chance sono maggiori, tra l'altro, se si sanno sfruttare in modo giusto le nuove tecnologie. Naturalmente non è necessario essere sempre personalmente attivi in internet. Un viticoltore, per esempio, è presente online, anche senza una propria pagina web, con l'invio dei suoi campioni di vini a Wein-Plus. Chi dispone già di un sito accresce così il suo Pagerank in internet. E tutto questo per un unico e molto modesto prezzo d'abbonamento annuale di 175 euro. Con questo si ha ogni genere di servizi senza supplementi, senza spiacevoli sorprese a posteriori, senza partecipazioni di fatturato in caso di vendita. Wein-Plus, poi, prova tutti i vini, sia i vini top che quelli "giornalieri", i quali costituiscono spesso la più grande fetta per il produttore in termini di fatturato. Wein-Plus può essere così conveniente per i produttori di vino, perché vengono degustati vini da tutto il mondo e tutti i giorni. **Anche qui: L'unione fa la forza!**

Per commenti e richieste da parte della stampa sul lavoro di Wein-Plus contact@wein-plus.it

La prossima edizione delle novità dal mondo del vino e internet uscirà fra circa un mese. Se ne avete perso una precedente, la trovate [nell'archivio newsletter](#). Per commenti, domande e/o suggerimenti ci scrivete per favore una mail. Grazie. [Cosa dicono gli altri di Wein-Plus si legge qui](#).

Auguriamo sempre un buon vino nel bicchiere!

Il vostro 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

