

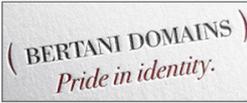
La News



Il futuro del vino è multicanale

Wine Club fondati sull'economia delle relazioni, pensati per condividere eno passioni e inviare ai soci prodotti ad personam, piattaforme proprietarie di e-commerce, potenziamento dei servizi di delivery, vendite multicanale. E tanta condivisione delle wine experience, rigorosamente online e segmentate per target. Il mondo del vino italiano guarda oltre il 2020 e cambia fisionomia al proprio business, come racconta l'indagine "Il wine business nell'era post Covid-19" di Nomisma, a Wine2Wine. Per controbattere alla crisi, le imprese punteranno soprattutto su diversificazione dei canali di vendita e dell'export (74,1%).

[Approfondimento su WineNews.it](#)



SMS

Tra Usa e Italia, vino vuol dire fiducia

Sarà la più grande di sempre, l'Opera Wine 2021. Che resta l'unica degustazione che Wine Spectator organizza fuori dall'Italia, come sottolineato dal vertice di WineSpectator Thomas Matthews, "segno di un grande rispetto e di una grande stima per il vino italiano". Che hanno anche i consumatori americani, visto che anche nella pandemia le vendite di vino italiano negli States, non sono crollate: "di certo hanno influito la grande varietà del vino italiano, il rapporto qualità prezzo ed una leadership nelle bollicine, quella dell'Italia, che, tra Prosecco, Trentodoc e Franciacorta, per esempio, è capace di produrre vini per tutti i budget e tutti i gusti. Ma, soprattutto, abbiamo visto che i consumatori si sono rivolti a marchi che conoscevano e che ispiravano fiducia, e di questi l'Italia del vino, che in Usa ha una presenza forte da anni, ne ha davvero tanti".

[Approfondimento su WineNews.it](#)



Cronaca

"Bene il digitale, ma servono rapporti diretti"

"Abbiamo investito tanto nel digitale e continueremo ad usarlo anche dopo la pandemia, ma come integrazione. Perché non solo le fiere, ma il business, è fatto di rapporti diretti, di contatti umani, di presenza. Lo dice il successo che sta avendo Wine2Asia, in presenza fisica, in questi giorni a Shenzen, in Cina. E, su questa linea, stiamo lavorando per un grande Vinitaly 2021, a Verona, e per tutti gli altri eventi che stiamo organizzando. Tutti i prodotti, ma il vino in particolare, ha bisogno di condivisione dal vivo": a dirlo, oggi, da Wine2Wine, il presidente VeronaFiere, Maurizio Danese.

[Approfondimento su WineNews.it](#)



Primo Piano

Nel 2020 solo un'azienda del vino su 10 chiuderà in positivo. Giù Horeca e export

Nel mondo del vino italiano, solo un'azienda su 10 aumenterà il proprio fatturato nel 2020, mentre per 7 su 10 le vendite totali vireranno in negativo. È quanto emerge dall'indagine dell'Osservatorio Vinitaly-Nomisma Wine Monitor presentata al Summit internazionale "Il futuro del vino: visioni differenti, unica prospettiva", che ha aperto Wine2Wine Digital, al via oggi (fino al 24 novembre) in formato virtuale. Secondo la ricerca, svolta su un panel di 165 aziende (4 miliardi di euro il fatturato cumulato, di cui 2,5 miliardi relativi all'export, il 40% del totale Italia), la generale difficoltà delle imprese è il combinato dei cali nei canali Horeca (in rosso nel 91% dei casi), nel dettaglio specializzato (per 3 produttori su 4), dell'export (per il 63% delle aziende) e della vendita diretta in cantina, legato al crollo del turismo internazionale (per l'87% degli intervistati). A fare da parziale contraltare, le vendite nella Gdo italiana (in crescita per il 51% dei rispondenti) e il boom dell'online, riscontrato da 8 operatori su 10. Il quadro dell'export, nonostante l'Italia abbia sofferto meno dei propri competitor, è comunque a tinte fosche: il 63% vede rosso, mentre le aziende in crescita sono solo il 18%. Tra i mercati maggiormente in difficoltà, Uk e Usa, in contrazione per il 60% del campione. A seguire, Giappone, Australia, Cina, Germania, Canada, Russia e Svizzera, con la sola Svezia in territorio positivo. Per il responsabile dell'Osservatorio Vinitaly-Nomisma Wine Monitor, Denis Pantini, "la pandemia ha ulteriormente messo in luce le problematiche strutturali e dimensionali di cui soffre il nostro sistema produttivo. Con la chiusura dell'Horeca e la ridotta diversificazione dei mercati e dei canali di vendita, sono soprattutto le imprese vinicole più piccole a pagare il conto più salato di questo scenario di crisi dominato dall'incertezza. Un conto che non è certo più leggero per le imprese più dimensionate". E che potrebbe portare "ad un calo dei fatturati del 10-15% a fine 2020, più a causa delle difficoltà interne che del calo dell'export, entrambi comunque in calo", aggiunge Pantini a WineNews. Sono le piccole imprese a scontare gli indicatori peggiori, con vendite in rosso nell'81% dei casi e con export (74% delle risposte), Horeca (95%) e dettaglio (86%) in contrazione.

[Approfondimento su WineNews.it](#)

Focus

Opera Wine 2021, le cantine selezionate da WS

Nomi di assoluto prestigio del vino italiano, cantine che sono storia, presente e futuro del vino come Antinori (con la tenuta bolgherese Guado al Tasso, l'ombra Castello della Sala e la pugliese Tormaresca), Masciarelli, Feudi di San Gregorio, Mastroberardino, Livio Felluga, Famiglia Cotarella - Falesco, Bellavista, Cà del Bosco, Nino Negri (Gruppo Italiano Vini - Giv), Umani Ronchi, Aldo Conterno, Bruno Giacosa, Giuseppe Mascarello & Figlio, Paolo Scavino, Renato Ratti, Vietti, Planeta, Tasca d'Almerita, Ferrari, Castello di Ama, Castello di Volpaia, Domini Castellare di Castellina, Fontodi, Marchesi de' Frescobaldi, Ornellaia, San Felice, Tenuta San Guido, Arnaldo Caprai, Lungarotti, Allegrini, Leonildo Pieropan, Masi e Zenato: ecco i "veterani", i nomi presenti da sempre e in ogni edizione di "Opera Wine", l'evento-degustazione nato nel 2012 dalla collaborazione tra Veronafiere, Vinitaly e la prestigiosa rivista americana "Wine Spectator", che, causa Covid, diventa digitale nel 2020, nei giorni di "Wine2Wine" (23-24 novembre). E che, nel 2021, vivrà una grande edizione per l'anniversario n. 10: quasi 200 cantine selezionate tra "all time" e quelle presenti almeno una volta dal 2012 ad oggi, annunciate oggi pomeriggio a Wine2Wine, anticipate questa mattina da WineNews.

[Approfondimento su WineNews.it](#)



Wine & Food

Archiviare il 2020 per cogliere le opportunità offerte dalla crisi: se il vino si scopre ottimista

Mettersi alle spalle le difficoltà del 2020 per tornare a guardare con fiducia al futuro, con la consapevolezza della forza del made in Italy, e delle opportunità che la pandemia, come ogni crisi, è comunque destinata ad aprire, anche per il mondo del vino, sul mercato interno e su quelli esteri, a patto di risolvere o gestire criticità storiche come la dimensione delle imprese, spesso piccola, e il ritardo nelle infrastrutture. È uno dei messaggi che arriva da Wine2Wine, nelle parole, tra gli altri, di imprenditori del vino come Josè Rallo (Donnafugata), Dominga Cotarella (Famiglia Cotarella), Marco Nannetti (Cevico), Lamberto Frescobaldi (Frescobaldi) e Riccardo Pasqua (Pasqua), di player dei mercati del mondo come Jon Moramarco (Usa), Nick Bielak (Inghilterra), Michelle Liù (Cina), Thierry Cohen (Giappone) ed Heini Zackariessen, fondatore Vivino (nell'approfondimento).

[Approfondimento su WineNews.it](#)



WineNews.tv

Resilienza, collaborazione, alleanza: le parole chiave per il futuro del vino per Teresa Bellanova

Da Wine2Wine il messaggio del Ministro delle Politiche Agricole alla filiera: "nei prossimi giorni conto di fissare il Tavolo Vino con il Ministro degli Esteri Luigi di Maio, l'Ice e le rappresentanze. Dobbiamo lavorare tutti insieme, istituzioni, aziende, Vinitaly, con tutti gli strumenti a disposizione. L'Ocm resta il principale, ma va semplificato e reso più flessibile".

[Approfondimento su WineNews.tv](#)