

In Germania e GB il vino italiano cala ma non crolla



Gli scambi di vino nelle due principali piazze europee, Germania e Regno Unito, confermano le **grandi difficoltà che il settore si trova ad affrontare** a causa della pandemia.

L'analisi dell'Osservatorio Vinality-Nomisma Wine Monitor su base dogane mostra come le importazioni (a valore) di vino dei due top buyer nel primo quadrimestre rispetto al pari periodo 2019 sono calate dell'8,9% in Germania e del 13,3% nel Regno Unito, con un aprile ancora più nero: -19,7 per i primi, -17,5%

per i secondi.

Come sui mercati dei Paesi extra UE, anche in Europa l'Italia sconta perdite consistenti ma limita i danni, a dimostrazione di un assortimento dell'offerta più variegato, in particolare sul canale della gdo. Nei primi 4 mesi del 2020 **il nostro Paese cede infatti a valore l'1,3% in Germania e il 15,6% in Gran Bretagna**, mentre in aprile il calo è rispettivamente del 12,8% e del 6,5%.

Secondo l'Osservatorio, a una situazione innegabilmente difficile data non solo dal trend delle registrazioni doganali ma anche **dal prezzo medio in discesa e dalle più che probabili scorte maturate nei magazzini** di distributori e importatori, fa da contraltare una maggior capacità di tenuta rispetto al principale competitor, la **Francia: profondo rosso ad aprile per i transalpini, che cedono a valore circa il doppio della media: -40,2% in Germania e -38,6% nel Regno Unito**.

Ne consegue, **per l'Italia, una crescita delle quote di mercato in Germania (dal 36,8% al 39,9%)** e una sostanziale tenuta delle stesse in Uk. L'allarme, al di là dei volumi commercializzati, arriva però dal prezzo medio: -18% in Gran Bretagna e -7% in Germania ad aprile rispetto al trimestre precedente.

«**La pressione sui prezzi è preoccupante**» ha detto il responsabile dell'Osservatorio Vinitaly-Nomisma Wine Monitor, **Denis Pantini** –, a testimonianza del fatto che i retailer stanno facendo pressione sui produttori anche alla luce dei primi segnali di recessione che si stanno delineando in questi Paesi e che giocoforza andranno ad incidere pure sugli acquisti di vino».

È determinante non interrompere il dialogo con i nostri interlocutori di mercato – ha detto Giovanni Mantovani, direttore generale di Veronafiere –. A questo serve wine2wine Exhibition&Forum, un evento dinamico e innovativo basato sull'interazione b2b digitale e fisica che comincia ora e termina in fiera a Verona il 22-24 novembre, con il prologo di Operawine realizzato con Wine Spectator».