



DAL MONDO

IL MIO EXPORT

Marco Griglio - Montalbera

1 Qual è la percentuale di export sul totale aziendale?

La percentuale di export è 40% sul fatturato totale. In totale siamo presenti in 35 Paesi nel mondo, in particolare Svizzera, Germania, Danimarca, Svezia, Gran Bretagna, Usa e Giappone. Ogni anno aumentiamo la nostra presenza su nuovi mercati, nel 2020 inizieremo a lavorare con il Brasile e con la Russia.

2 Dove si vende meglio e dove peggio e perché?

La Svizzera è un ottimo mercato per i vini piemontesi. I consumatori svizzeri frequentemente visitano la nostra regione durante i week-end e conoscono bene i vini ed i produttori. Inoltre, hanno un potere d'acquisto più elevato, e quindi tendono ad acquistare i vini di fascia più alta e di qualità. La Germania, al contrario, sta diventando sempre più competitiva, i consumatori hanno gusti più semplici e standardizzati, ed è difficile non farsi trascinare nelle guerre dei prezzi al ribasso.

3 Come va con la burocrazia?

La nuova normativa che richiede ai produttori di fornire le prove di avvenuta esportazione sicuramente aggraverà ancora di più il carico burocratico. Anche i contributi Ocm, che dovrebbero agevolare le imprese, sono spesso macchinosi sia nell'erogazione sia nella modulistica e nelle norme.

4 Come promuoverete il vostro vino nei mercati internazionali?

Le grandi fiere stanno perdendo un po' il loro appeal: sono costose, caotiche, dispersive. Sono meglio i piccoli eventi, dove si riesce ad avere un contatto personale e privilegiato con l'interlocutore. Sono utili anche i wine tasting tour organizzati dai critici enologici più noti (sia italiani sia internazionali): tendono ad attirare un pubblico selezionato, attento, preparato.

5 Ci racconti un aneddoto legato alle sue esperienze all'estero.

La pazienza e la perseveranza premiano sempre, soprattutto su mercati come quelli asiatici dove i tempi decisionali sono molto dilatati. Qualche anno fa volevo lavorare con un partner giapponese di cui avevo sentito parlare bene. Prima l'ho incontrato ad una fiera in Asia. Successivamente, sapendo che sarebbe venuto al Prowein, gli ho chiesto un appuntamento. Ci siamo incontrati e i vini gli sono piaciuti, ma non era ancora convinto. Allora gli ho pagato il biglietto aereo dalla Germania all'Italia e l'ho portato a visitare la cantina. Poi ci siamo incontrati nuovamente al Vinitaly. Quando è rientrato in Giappone mi ha scritto che per prendere una decisione doveva coinvolgere anche i suoi manager. Qualche mese dopo i suoi due manager sono venuti in Italia: sono andato a prenderli in auto, li ho portati in cantina, li ho riaccompagnati all'aeroporto. Ma ancora non si erano decisi. Allora sono andato io in Giappone, portando con me una campionatura. Per due giorni ho girato Tokyo con il loro sales manager facendo assaggiare i vini ai loro clienti più importanti. Solo quando hanno visto che effettivamente i vini suscitavano riscontro e interesse, allora si sono convinti e abbiamo iniziato a lavorare insieme. Dal primo incontro al primo ordine sono passati 12 mesi!



❖ Montalbera | Castagnole Monferrato | Asti | www.montalbera.it

NEL PROSSIMO NUMERO
 CANTINE VOLPI