

Vini Alto Adige, parte la conquista dell'Australia: 30 produttori e 170 vini protagonisti a Sydney

Il Consorzio Vini Alto Adige debutta nel mercato australiano con il primo grande evento dedicato alle eccellenze altoatesine. Parallelamente continuano le attività in Giappone e Corea del Sud, coinvolgendo complessivamente oltre 500 operatori del settore.

L'Australia entra ufficialmente nella strategia di sviluppo internazionale dei Vini Alto Adige. Con un grande evento organizzato nei giorni scorsi a Sydney il Consorzio Vini Alto Adige ha avviato per la prima volta un programma strutturato di promozione nel mercato australiano. In contemporanea sono state intensificate anche le attività in Giappone e Corea del Sud.

«Il mercato australiano è estremamente interessante», afferma il direttore del Consorzio, Eduard Bernhart. «È il decimo mercato del vino al mondo e continua a crescere, poiché la quota dei vini importati è in costante aumento.» Accanto ai mercati europei e nordamericani, l'Australia diventa un nuovo focus delle attività promozionali coordinate dal Consorzio. L'obiettivo è costruire una presenza strutturata e condivisa sul mercato, andando oltre le iniziative delle singole aziende. «Dobbiamo far conoscere il nostro territorio e i nostri vini, mettendone in evidenza la qualità e la varietà», spiega Bernhart.

Un primo passo concreto in questa direzione è stato appunto compiuto il 23 giugno a Sydney, dove il Consorzio Vini Alto Adige ha organizzato una grande presentazione dedicata ai vini dell'Alto Adige. Trenta produttori erano presenti con circa 170 vini, offrendo a più di 160 operatori del settore – soprattutto del commercio specializzato – l'opportunità di conoscere da vicino la produzione vitivinicola altoatesina. Con questo lavoro di squadra si vuole sostenere l'ampliamento delle reti distributive dei produttori favorendo anche l'incontro tra aziende ancora alla ricerca di un importatore e potenziali partner commerciali. I partecipanti hanno inoltre avuto la possibilità di seguire una masterclass guidata da Matt Irwin, esperto enologico australiano, approfondendo la conoscenza del territorio vitivinicolo altoatesino e delle sue peculiarità. Il programma comprendeva anche un evento esclusivo dedicato ai media specializzati.



SCEGLIERE | CONDIVIDERE | PRENDERSI CURA

«Le mie impressioni sono positive: abbiamo trovato un mercato interessato a scoprire nuove regioni vitivinicole», afferma Bernhart. Il direttore sottolinea inoltre che in Australia esiste un interesse particolare per vini caratterizzati da freschezza. «Si tratta di un aspetto che valorizza i nostri vini, anche perché l'Alto Adige viene associato alle Alpi e, soprattutto, alle Dolomiti, quindi in ogni caso a un territorio di montagna.» A favore dei produttori altoatesini gioca anche l'elevata presenza della ristorazione italiana in Australia, anche se non mancano le sfide. «I dazi rappresentano un ostacolo da non sottovalutare, così come la grande distanza», spiega Bernhart.

Parallelamente alle iniziative in Australia, il Consorzio è attivo anche nei mercati più dinamici dell'Asia orientale. «Lavoriamo sul Giappone e sulla Corea del Sud già da alcuni anni e qui abbiamo ormai costruito solide basi», spiega Bernhart.

Sempre in questo mese a Tokyo, 24 produttori hanno presentato i propri vini a circa 250 operatori del settore, mentre a Seoul è stata organizzata una masterclass con circa 100 partecipanti. Complessivamente, le iniziative realizzate nelle tre città hanno coinvolto oltre 500 professionisti del vino tra importatori, distributori, buyer, sommelier e media specializzati.

«Il nostro obiettivo è sostenere i produttori offrendo loro, attraverso eventi mirati, una piattaforma attraverso la quale possano presentarsi direttamente», conclude Bernhart. «Questo permette alle aziende di instaurare un dialogo personale con il pubblico professionale e di sviluppare contatti importanti. È proprio questa la nostra forza come organizzazione di riferimento del settore vitivinicolo altoatesino: possiamo unire le risorse, creare visibilità e contribuire, passo dopo passo, all'apertura di nuovi mercati.»

Ufficio Stampa ZEDCOMM

Simonetta Gerra
simonetta@zedcomm.it
Mob. + 39 347 1735429

Francesca Motta
francesca@zedcomm.it
Mob. +39 340 1950357



SCEGLIERE | CONDIVIDERE | PRENDERSI CURA