Wine Paris, Prowein e Vinitaly: perchè esserci secondo Edoardo Freddi International

20230317131124shutterstock-391495360-a64adeb9

A Parigi è stato un grande successo per i fine wine italiani, a Düsseldorf la richiesta maggiore sarà per gli orange e i vini naturali, mentre a Verona si punta a far conoscere i vitigni autoctoni del Sud Italia e del Veneto. “Ogni fiera ha le proprie peculiarità, per questo motivo per un distributore è fondamentale presidiare quelle più importanti per ascoltare i mercati, anticipare le tendenze e creare rapporti di fiducia coi clienti grazie a un coinvolgimento più emotivo”, dice Edoardo Freddi, fondatore di **Edoardo Freddi International**, prima azienda italiana di export management del settore vino, che, dopo essere stato a Parigi, è in partenza per Düsseldorf.

Se **Wine Paris** è la stella nascente delle fiere del settore vino e si sta affermando sempre più a livello internazionale, **Prowein è una delle manifestazioni internazionali più importanti a livello globale**. “A Parigi, importatori e distributori vi partecipano soprattutto per avere un primo approccio verso le nuove proposte dei diversi produttori europei - prosegue Freddi - Intercetta principalmente importatori provenienti dal Benelux, sia per una questione di vicinanza geografica sia perché maggiormente sensibili verso le novità offerte dal mercato, e dall’Asia. Questi ultimi, legati al concetto del lusso, ricercano vini di alto livello e sono attratti particolarmente dai fine wine italiani, presenti in maniera importante a Parigi”.

“Rispetto a Parigi, dove il made in Italy la fa da padrone insieme alla Francia, al Prowein ci aspettiamo un leggero calo di visitatori al nostro stand”, prosegue il fondatore di **Edoardo Freddi International**. “Solitamente a Düsseldorf, dove sono presenti i produttori più prestigiosi al mondo, gli importatori si focalizzano maggiormente su aziende tedesche, spagnole, francesi e sudamericane. Secondo i dati del nostro Osservatorio, pensiamo che la richiesta maggiore da parte dei clienti, provenienti da Stati Uniti, Germania ed Est Europa, sarà verso gli orange wine e i vini naturali”. I motivi di questo successo sono riconducibili a diverse ragioni: **i vini naturali, vinificati in maniera più tradizionale, utilizzando pratiche agricole biologiche o biodinamiche, sono spesso considerati un prodotto più**

sostenibile e salutare. Ciò conferisce loro un senso di storia e tradizione, che risulta interessante per i consumatori alla ricerca di un'esperienza autentica. Inoltre, la produzione di questi vini avviene spesso su piccola scala, aumentando così il fascino verso produttori indipendenti che si dedicano con passione alla loro attività.

Ad aprile sarà la volta di Verona: “Vinitaly è una fiera fondamentale per l’export dei nostri vini. È qui che gli importatori possono davvero scoprire la storia delle cantine più di nicchia del Paese”, prosegue Freddi. “**Penso che le richieste maggiori riguarderanno soprattutto i vini del Sud Italia e del Veneto**”. La Puglia e la Sicilia, in particolare, ospitano molti vitigni autoctoni che non si trovano in altre parti del mondo: le uve si sono adattate al clima e al terroir locale nel corso dei secoli, dando vita a vini davvero unici. Non tutti i consumatori conoscono questi vini, anche se ne hanno sentito parlare, e al Vinitaly avranno l’opportunità di assaggiarli. Per il Veneto, i veri must rimangono il Prosecco, il Pinot Grigio e i vini della Valpolicella.

“**Partecipare alle fiere è fondamentale sia per creare nuovi business sia per consolidare i rapporti di fiducia e di collaborazione con i nostri clienti**. La possibilità di incontrarsi di persona ci dà l’opportunità di raccontare le storie delle cantine che rappresentiamo, creando una narrazione che altrimenti non sarebbe possibile”, conclude Freddi.