

TRE BICCHIERI

Il mio export

10 Giu 2021

anno 12 - n. 23 - 10 giugno 2021



trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO



GLOBAL BEVERAGE: LA RIPRESA SARÀ PIÙ RAPIDA DEL PREVISTO. PER IL VINO UN 2021 A +1,7%

MIPAAF

In arrivo 10 milioni di euro per lo stoccaggio di Docg, Doc e Igt. Chi può accedervi e in che modo?

AGRICOLTURA

Banca delle terre: in vendita 16 mila ettari. Il bando Ismea per avvicinare i giovani al settore primario

EXPORT

Trimestre in calo per il vino italiano, ma marzo registra un incoraggiante +12%. In risalita anche gli spumanti

VALPOLICELLA

Calo delle giacenze e boom per l'Amarone nei primi 5 mesi. Il 2020 si chiude a 2,5 milioni di euro

MONTEPULCIANO

Si lavora sul sangiovese di alta gamma: tutto quel che c'è da sapere sulla tipologia Pieve

DAL MONDO

IL MIO EXPORT

Piero Rossi Cairo – La Raia

1 Qual è la percentuale di export sul totale aziendale?

Tenendo in considerazione l'andamento del fatturato nei primi 4 mesi di questo 2021, la percentuale di export si aggira intorno al 95%. In epoca pre-Covid la percentuale era del 75%.

2 Cosa è cambiato e come sono andate le esportazioni prima e dopo i lockdown?

Il canale Horeca nazionale, con il lockdown, si è quasi totalmente fermato ad eccezione delle enoteche e delle piattaforme di e-commerce, due canali sui quali abbiamo investito in passato e con i quali abbiamo continuato a dialogare e a trovare nuove formule. All'estero abbiamo continuato a servire alcune catene retail, complice la loro grande capacità di vendita online che la Gdo nazionale sta finalmente sviluppando.

3 Come va con la burocrazia?

Purtroppo, è il nostro tallone d'Achille ma non vorrei rassegnarmi a considerarlo alla stregua di un costo fisso. La Brexit ha di certo complicato un quadro normativo già di difficile comprensione.

4 Come promuovete normalmente i vostri vini all'estero e come lo state facendo in questo periodo di emergenza Covid-19?

Il dialogo con i nostri clienti, e con chi era sul punto di diventarlo, non si è mai interrotto. Le nuove annate e i nuovi prodotti sono stati il soggetto di questo confronto. Loro hanno continuato a viaggiare il mondo. Noi, dall'ufficio, abbiamo intensificato l'attività social.

5 Avete un export manager – o più di uno – dedicato? Come lo avete selezionato?

Natalia Fabrizzi è da due anni la nostra export manager, segue La Raia e Tenuta Cucco. È enologa, parla fluentemente tre lingue e sa organizzare un viaggio intorno al mondo in due ore. Non vede l'ora di ricominciare a farlo.

6 Ci racconti un aneddoto (positivo/negativo) legato alle sue esperienze all'estero.

Sei anni fa, quando ho iniziato a lavorare alla Raia, ho esordito con una fiera in Giappone. So per certo che sono tornato a casa con un importatore, ma tale era la tensione del neofita che, ancora oggi, di quel viaggio non ricordo nulla.



❖ La Raia - Novi Ligure - Alessandria - la-raia.it

NEL PROSSIMO NUMERO
PIERA1899