



Wine Meridian

Read It, Taste It

Italian daily news for key players and wine lovers

di: Michele Shah

La "doppia faccia" del vino italiano in Olanda

L'intervista all'olandese Guus van Otterloo, professione wine buyer



Olanda:

tra largo consumo e mercato di nicchia. Per capire cosa significa abbiamo intervistato l'olandese Guus van Otterloo, professione wine buyer da ormai più di 25 anni nei Paesi Bassi. Guus ci racconta come il vino italiano in Olanda abbia una duplice immagine: da una parte i vini economici e conosciuti, dall'altra i vini autoctoni e meno famosi, ma con un patrimonio e un'unicità di valori impagabili. Il segreto per avere successo in un Paese come l'Olanda? Secondo l'importatore, rimanere fedeli alle proprie radici e usare la propria unicità come carta vincente per differenziarsi.

Come è nata la passione per il vino?



Wine Meridian

Read It, Taste It

Italian daily news for key players and wine lovers

La mia passione per il vino è nata nel 1977 mentre studiavo musica all'Università di Amsterdam. I corsi sul vino disponibili in Olanda non mi soddisfacevano a pieno, così sono andato in Francia a raccogliere l'uva e ad assaggiare i vini in giro per il territorio francese con gli occhi e le orecchie ben aperti. Nel 1981 ho deciso che la musica non era il mio futuro e sono andato a Bordeaux per un corso estivo di degustazione, produzione e viticoltura. Nel 1989 ho realizzato il mio sogno e aperto un wine shop insieme ad un'enoteca (la prima assoluta a Rotterdam) e un'attività di import e vendita all'ingrosso di vino. Nel 2009 ho fondato la mia attuale società, Terroirwijn (www.terroirwijn.nl).

Che vini cerca e dove li vende?

Cerco vini autentici, di reale qualità prodotti da piccoli (spesso biologici) produttori in Francia e Italia con alcune eccezioni in Germania, Austria e Spagna. Il 95% dei miei vini lo vendo ai ristoranti in Olanda con uno specifico focus sull'area di Rotterdam. Organizzo regolarmente degustazioni di gruppo sia per professionisti che per amatori e sono spesso richiesto come giudice presso competizioni sul vino.

Quali sono i consigli che dà ai produttori italiani che vogliono entrare nel mercato olandese?

Rimanete fedeli alle vostre radici e utilizzate come unicità il vostro terroir perché, secondo me, il mondo si sta stancando dei blend internazionali e dei prodotti di massa. Se non lo farete, ci sarà sempre qualcuno che produce del vino simile al vostro a prezzi più bassi e i consumatori vi tradiranno facilmente per altri vini.

Che reputazione hanno i vini italiani in Olanda?

Una duplice immagine, ad essere onesto, ma ci sono così tanti generi di consumatori, e buyer, che entrambe le offerte trovano risposta nella domanda. Per alcuni l'Italia è il Paese degli economici Pinot Grigio e Prosecco, nulla in contrario a ciò, ma io preferisco produttori di piccole dimensioni che propongono prodotti di alta qualità e lavorano con uve autoctone e possibilmente in maniera naturale. Chiunque comprende quanto queste due immagini siano diametralmente opposte.

Quali azioni promozionali sono utili per gli importatori?

Dipende dal tipo di prodotto che viene venduto. I produttori dovrebbero però essere consapevoli che al giorno d'oggi sono parte di un mercato internazionale molto competitivo. Detto ciò, io trovo che le esperienze di incoming siano un'ottima opportunità per



Wine Meridian

Read It, Taste It

Italian daily news for key players and wine lovers

aggiornarsi ed allargare la conoscenza di una specifica area vinicola. Ciò ci permette di farci una buona idea delle caratteristiche dei vini di ogni Regione, dai Consorzi ai piccoli produttori indipendenti. Le occasioni di incontro sono molto utili anche per confrontarsi con colleghi che provengono da mercati non competitivi dove si parla liberamente e si cercano assieme i prodotti migliori. Venire in Italia è sempre un piacere per me, perché mi permette di assaggiare nuovi vini in compagnia della gente del posto e abbinati al cibo locale.

Quali sono i punti critici per la vendita del vino italiano in Olanda?

Se produceate vini entry-level c'è un unico fattore che conta: il prezzo. Se invece puntate più alla qualità, rimanete fedeli alle vostre radici e usate l'unicità del vostro territorio, come ho già detto. Il mercato vi ripagherà.