

In evidenza

Prowein sì o Prowein no? Il dubbio amletico di alcuni produttori siciliani

di: **Liliana Rosano**

19 marzo 2024



Prowein sì o Prowein no? Un dilemma per alcuni produttori siciliani di rientro dalla fiera internazionale di Düsseldorf, dove hanno partecipato sei mila espositori e quattrocento aree vitivinicole, oltre 50.000 professionisti. Giunta alla trentesima edizione, ci si interroga se la più importante fiera al mondo di vini, distillati e bevande alcoliche si confermi ancora un appuntamento importante per le aziende vitivinicole o se stia perdendo quell'appeal internazionale e subendo un calo fisiologico in termini di numero di buyer e visitatori.



Giovanna Caruso
dell'azienda
Caruso&Minini

Diversi i fattori in considerazione: la crisi strutturale sul piano economico, l'export in flessione, la diversificazione del mercato, il format delle fiere ma soprattutto, secondo i produttori, la crescita di Vinexpo che si è tenuta lo scorso Febbraio a Parigi e che sta guadagnando sempre più terreno a sacrificio della fiera di Düsseldorf.

Lo abbiamo chiesto ad alcuni produttori che hanno partecipato alla collettiva Assovini Sicilia riuniti nell'ATI "Prost", con capofila Tenute Nicosia. Le restanti aziende siciliane associate sono state presenti in diverse aree e padiglioni. Insieme, hanno rappresentato l'Isola attraverso la varietà delle sue DOC e IGP. L'Area Sicilia, è stata gestita quest'anno in esclusiva dall'IRVO ((Istituto Regionale Vini e Oli di Sicilia).

Per Giovanna Caruso, dell'azienda Caruso & Minini. "questa edizione è stata decisamente sottotono. Il cambiamento è percepibile. Nel nostro caso, alcuni partner con i quali lavoriamo, inclusi alcuni tedeschi, ci hanno dato appuntamento al Vinexpo di Parigi o al Vinitaly. L'assenza più eclatante è stata quella asiatica. Prowein sembra, quest'anno, aver pagato il prezzo più alto nel posizionarsi come evento tra due fiere importanti, quella di Parigi e quella di Verona, costringendo i produttori e il mondo del trade a scegliere tra una o due fiere. Come azienda, stiamo valutando di non partecipare il prossimo anno alla fiera di Düsseldorf e di investire la nostra presenza a Parigi, una fiera sempre più in crescita, oltre al Vinitaly"- conclude Giovanna Caruso.



Vincenza Candido- Azienda Candido

Stessi dubbi e perplessità per Vincenza Candido dell'azienda Candido a Camporeale. "Il mio feedback non è positivo, sostiene Vincenza Candido. Negli ultimi anni, ho visto scemare l'importanza della fiera Prowein: poca affluenza, organizzazione non all'altezza. Sto valutando se partecipare o meno il prossimo anno".

Soddisfatto Graziano Nicosia di **Tenute Nicosia**, azienda capofila dell'ATI "Prost", che evidenzia l'importanza dei contatti durante la fiera, la curiosità per i vini dell'Etna, i primi risultati post fiera. "La fiera Prowein è tornata alla vocazione originaria: un focus prevalentemente incentrato sul mercato del Centro Europa ma anche dell'Europa dell'Est e Nord Europa. Notovole l'assenza dell'Asia e in parte degli importatori canadesi e americani, che hanno forse optato per Vinexpo di Parigi- commenta Graziano Nicosia. Oggi, il format delle fiere è destinato ad un cambiamento di cui si vedono già gli effetti e dobbiamo vederle da una prospettiva diversa. Se prima, erano luoghi esclusivi e unici dove sviluppare incontri B2B, oggi, le occasioni per il mondo del trade sono numerose e spesso diverse dai luoghi di eventi come le fiere. Vinitaly, resta una fiera importante per il mercato italiano e negli ultimi anni sembra che sia più internazionale; Vinexpo si concentra molto sul mercato francese mentre Prowein è indirizzata più verso il Centro-Nord- Europa. Per un'azienda strutturata, è bene prendere in considerazione la partecipazione a tutte queste tre fiere"-conclude Graziano Nicosia.

Totò Navarra Jr- **Tenute Navarra**

Positive le impressioni di Totò Navarra dell'azienda **Tenute Navarra** di Butera, in provincia di Caltanissetta. "Sebbene fosse il nostro primo anno di partecipazione, è stata un'esperienza straordinaria. Abbiamo avuto l'opportunità di interagire con una vasta gamma di potenziali clienti provenienti da tutto il mondo, aprendo nuove prospettive di business per la nostra azienda. L'atmosfera dinamica e professionale della ProWein, ci ha offerto un terreno fertile per stabilire connessioni significative nel settore vinicolo. Abbiamo avuto conversazioni coinvolgenti con esperti del settore e appassionati del vino provenienti da paesi come Germania, Austria e Svizzera, che rappresentano dei mercati ideali per il nostro futuro sviluppo. Quest'esperienza ci ha permesso di ampliare la nostra rete di contatti e di consolidare la nostra presenza sul mercato in modo tangibile. Siamo entusiasti di continuare a coltivare queste relazioni e di esplorare ulteriori opportunità di crescita nel settore. In conclusione, la ProWein si è dimostrata un'occasione preziosa per il nostro marchio e siamo grati per l'opportunità di essere stati parte di questa stimolante esperienza. Non vediamo l'ora di partecipare di nuovo e di continuare a sviluppare il nostro percorso nel mondo del vino, con un occhio di riguardo verso questi importanti mercati europei"- conclude Totò Navarra Jr.

Carmelo Grasso- **Feudo Solaria**

Positive anche le impressioni di Carmelo Grasso dell'azienda **Feudo Solaria** di Milazzo, in provincia di Messina. "Rispetto allo scorso anno, ho notato una diminuzione sia nell'affluenza che nel numero dei buyer presenti. Nel caso della mia azienda, ho registrato più appuntamenti con un follow up immediato, quindi direi che le mie valutazioni sono positive. Credo che Prowein resista nel mantenere un profilo internazionale solido mentre Vinexpo, che sembra inevitabilmente in crescita, mantiene ancora un focus prevalente sulla Francia. Vinitaly, resta in pole position per il mercato italiano. Il calo è fisiologico e le tre fiere impareranno a convivere nel mercato, ognuna con il suo profilo e pubblico. Della Prowein cambierei sicuramente l'organizzazione, i disservizi legati, anche quest'anno, allo sciopero dei trasporti. Infine, la posizione della Sicilia nei padiglioni della fiera non è felice e merita una centralità maggiore".

Positive le considerazioni anche per la Cantina Chitarra di Marsala. "In fiera abbiamo avuto modo di relazionarci in maniera abbastanza agevole con i visitatori e abbiamo constatato che la grande maggioranza di distributori e acquirenti presenti in fiera era altamente interessata e competente nel settore vinicolo. Eventi come questo offrono un'importante piattaforma per i produttori di vino, specialmente per le nuove realtà, per mettersi in mostra su scala internazionale, aprendo nuove opportunità commerciali tramite networking, ma anche di imparare dalle esperienze degli altri e cogliere le ultime tendenze del settore. Reputiamo che sia una preziosa opportunità per sviluppare e crescere delle relazioni commerciali durature"- Cristian RoccoTranchida, responsabile export Cantina Chitarra.
