



NORVEGIA

Guida all'esportazione di vino & bevande alcoliche



Contenuti

1. Premessa
2. Quadro generale
3. Vinmonopolet
4. Analisi dei consumi
5. Il vino
6. Posizionamento dei principali paesi produttori di vino
7. L'importanza del bag in box (BiB)
8. I vini perlati (pét nat)
9. Novità 2020: bottiglie di plastica
10. I numeri dell'import
11. Conclusioni

Seconda versione: ottobre 2020



1. Premessa

Questa guida intende offrire un quadro orientativo del mercato delle bevande alcoliche in Norvegia e delle procedure di acquisizione dei prodotti vitivinicoli da parte del monopolio di stato (Vinmonopolet). Il peso predominante detenuto dal monopolio nella vendita di bevande alcoliche, con una quota di mercato dell'80%, impone una particolare attenzione all'andamento delle vendite presso questo canale.

In conclusione verranno messe in evidenza le possibilità presenti nel mercato norvegese per le nostre aziende vitivinicole.

2. Quadro generale

La vendita di bevande alcoliche (dalle birre con gradazione superiore ai 4,75% fino ai superalcolici) è in Norvegia strettamente regolamentata e sottoposta ad una pesante tassazione.

L'acquisto di alcolici è consentito esclusivamente attraverso i seguenti canali:

1. **Grande distribuzione organizzata:** permessa la vendita solo di birre con gradazione inferiore ai 4,75%.
2. **Vinmonopolet:** società pubblica incaricata della vendita al dettaglio in regime di monopolio delle bevande alcoliche (dalle birre con gradazione superiore al 4,75% fino ai superalcolici) in tutto il territorio norvegese. La quota di mercato della rete Vinmonopolet sugli acquisti totali di bevande alcoliche è mediamente del 82%.
3. **Hotel, ristoranti e catering (canale Ho.Re.Ca.):** la vendita delle bevande alcoliche è consentita soltanto a seguito di concessione di licenza da parte del Ministero della Salute norvegese. Nonostante il volume di acquisti presso questo canale sia più esiguo se confrontato a quello del canale al dettaglio, il canale Ho.Re.Ca. rappresenta un importante sbocco per le bevande alcoliche di fascia alta, nonché per l'inserimento di nuovi prodotti nel mercato.
4. **Duty Free presso i terminal arrivi degli aeroporti e dei porti nazionali:** la gestione dei punti duty free è dominata in Norvegia da grandi gruppi internazionali che procedono all'acquisto cumulativo per tutta la rete. Le imposte sulle vendite di alcolici ammontano a circa il 54% del valore.



3. Vinmonopolet

Struttura

Uno dei principi cardine della politica norvegese per quanto concerne la vendita di bevande alcoliche è la rimozione delle logiche di profitto privatistiche nell'esercizio di un'attività, tenendo conto delle potenziali ripercussioni sulla salute, sugli stili di vita e sul benessere sociale della popolazione locale. Per questa ragione le autorità norvegesi hanno deciso l'istituzione di un monopolio pubblico per la vendita al dettaglio degli alcolici, gestito attraverso una società statale denominata Vinmonopolet (www.vinmonopolet.no).

Il Vinmonopolet è una rete di 323 negozi specializzati nella vendita di bevande alcoliche di ogni tipo, capillarmente diffusi sull'intero territorio nazionale (in misura proporzionale alla distribuzione della popolazione ed al consumo di bevande).

È proibita ogni tipo di pubblicità di bevande alcoliche e l'orario di apertura delle rivendite è ristretto.

Nel 2019 l'azienda ha conseguito 1,4 miliardi di euro di ricavi, impiega più di 3.000 dipendenti e presenta un catalogo con più di 20.000 prodotti (dati 2018–2019). Il limite di età per l'acquisto di alcolici con gradazione fino a 22% è 18 anni, mentre è 20 anni per alcolici di gradazione superiore.

Nel 1994 il regime di monopolio norvegese fu dichiarato contrario alle norme EFTA. Di conseguenza nel 1996 l'EFTA ha proibito a Vinmonopolet il monopolio sull'importazione e l'ingrosso, aprendo l'importazione sia ai grossisti che ai privati.

Nello stesso tempo, Vinmonopolet è stata divisa in due, e la società per azioni statale Arcus è stata creata. Arcus AS ha rilevato tutte le attività di importazione e all'ingrosso detenute da Vinmonopolet, nonché il diritto esclusivo di produzione di alcolici e imbottigliamento. Vinmonopolet ha quindi solamente il monopolio sulla vendita al dettaglio e non può avere contatti diretti con i grossisti.

Il fisco norvegese impone imposte molto elevate sugli alcolici per ridurre i consumi. Tali imposte fanno sì che la Norvegia (insieme all'Islanda) abbia bevande alcoliche con i prezzi più alti d'Europa.



Modello di applicazione della tassa sulle bevande alcoliche in Norvegia (dati 2018):

Prodotto	Accisa in valore assoluto (10 NOK = circa 1 euro)
Bevande alcoliche a base di liquore di gradazione superiore a 0,7% per volume di alcol	NOK 7,84 per gradazione percentuale e per litro
Bevande alcoliche di gradazione compresa tra 0,7% e 2,7% per volume	NOK 3,51 per litro
Bevande alcoliche di gradazione compresa tra 2,7% e 3,7% per volume	NOK 13,18 per litro
Bevande alcoliche di gradazione compresa tra 3,7% e 4,7% per volume	NOK 22,83 per litro
Bevande alcoliche di gradazione compresa tra 4,7% e 22%	NOK 5,11 per gradazione percentuale e per litro
Bevande alcoliche di gradazione compresa tra 22% e 60%	NOK 7,84 per gradazione percentuale e per litro

(Dati 2020). L'importazione di bevande con gradazione superiore ai 60% è proibita.

Esempio: importazione di una cassa di vino da 12 bottiglie, 13 %:

Prezzo del grossista:	600 NOK
Trasporto:	300 NOK
Accisa su vino in bottiglie da 0,75 l e 13% di gradazione alcolica (vedi sopra): 5,11 x % alcol x litro	598 NOK
Tassa fissa d'imballaggio per il vetro a bottiglia: 5,99 x 12	72 NOK
Tassa d'imballaggio: 1,65 x 12	20 NOK
IVA 25 %	400 NOK
Totale:	2.000 NOK

I valori sono arrotondati. Se i prodotti sono acquistati al monopolio di stato, al totale si aggiunge un margine per il Vinmonopolet (9,54 NOK al litro + 22% del prezzo di acquisto fino a 80 NOK per un massimo di 110 NOK per litro).



Accordi generali di fornitura

In base a quanto stabilito dalla "[Legge sulle licenze per la vendita di bevande alcoliche](#)", solo le società registrate presso il Direttorato Norvegese per le Dogane e l'amministrazione fiscale, e quelle in possesso di regolare licenza per la produzione di bevande alcoliche (da richiedere al Direttorato per la Salute) possono richiedere al Vinmonopolet di sottoscrivere un accordo-quadro di fornitura e ottenere così una licenza d'importazione del monopolio norvegese.

All'atto della richiesta di sottoscrizione dell'accordo, il grossista-importatore dichiara di accettare integralmente le clausole contrattuali stabilite dal Vinmonopolet.

Si attira in particolare l'attenzione sui tempi e le condizioni di consegna della merce, estremamente stringenti. Il grossista-importatore deve essere, infatti, in grado di fornire nei tempi prestabiliti l'intera rete del monopolio, accollandosi i rischi ed il costo del trasporto fino al punto vendita.

Ciò ha favorito nel tempo la delega dell'attività distributiva ad aziende specializzate (ferma restando però sempre la responsabilità del grossista-importatore nei confronti del Vinmonopolet).

Il 99% della distribuzione delle bevande alcoliche è oggi effettuato da poche società. I grossisti-importatori con cui il Vinmonopolet ha accettato di sottoscrivere un accordo sono 619 (dati 2020). una lista completa si trova [qui](#).

Vingruppen AS fa parte di ArcusGruppen, è il più grande importatore norvegese ed è una holding comprendente Vinordia AS, Vinuniq AS, Arcus Wine Brands AS, Symposium Wines AS ed Excellars AS.

Procedure d'acquisto

Vinmonopolet lancia nuovi prodotti sei volte all'anno - in gennaio, marzo, maggio, luglio, settembre e novembre.

Le procedure d'acquisto di Vinmonopolet sono complesse. Esse sono volte ad assicurare un assortimento vasto e sempre aggiornato che risponde alla domanda del mercato. Tramite comunicati stampa Vinmonopolet richiede la presentazione di vini particolari o provenienti da paesi o aree specifiche. L'obiettivo di queste richieste tematiche è sia di rafforzare la posizione di Vinmonopolet come specialista, che di offrire ai clienti prodotti sempre diversi e nuovi tra cui scegliere.

Una volta definiti i prodotti, viene elaborato un piano di lancio per i successivi sei mesi. Per quanto riguarda il vino italiano, ed esempio, si prevede il lancio di diversi vini piemontesi nel 2021.

Sulla base delle specifiche del prodotto nel piano di rilascio, Vinmonopolet organizza gare d'appalto aperte rivolte ai grossisti. I campioni di vini vengono testati alla cieca da una giuria.

La scelta avviene sulla base di: qualità sensoriale, rapporto qualità/prezzo, capacità di garantire le consegne.



Il Vinmonopolet acquista cinque distinte categorie di prodotti:

- Assortimento base
- Assortimento a lotti
- Assortimento su ordinazione
- Assortimento per testing
- Assortimento aggiuntivo

Nelle prime due categorie sono presenti le bevande acquistate dal Vinmonopolet attraverso gare d'appalto stabilite in base a piani promozionali e di sviluppo semestrali, e dunque ufficialmente inserite nel catalogo.

Il testo delle gare d'appalto è pubblicato in un portale appositamente dedicato ai fornitori qualificati. Questi ultimi sono chiamati a presentare proposte in linea con le specifiche del bando (tipologia di vino, provenienza geografica, ripartizione delle uve e prezzo) nelle scadenze prestabilite.

I campioni rispondenti a tali requisiti sono ammessi ad una selezione, consistente generalmente in blind tasting (degustazioni "anonime" o "alla cieca") condotti da un panel di esperti chiamati ad esprimere un giudizio qualitativo e di congruenza di prezzo.

Una volta selezionato, il Vinmonopolet si impegna a tenere il prodotto nel suo catalogo per almeno 12 mesi (Assortimento base). Talvolta il monopolio si riserva la facoltà di limitare la quantità acquistata di alcune bevande (Assortimento a lotti): questo vino rimane pertanto nel catalogo fino ad esaurimento e non per un periodo prefissato.

L'Assortimento su ordinazione include invece quei prodotti non inseriti nel catalogo base e per lotti, ma disponibili nel negozio online del Vinmonopolet. I singoli punti vendita possono decidere di inserire tali bevande nei loro local range. Nel richiedere l'inserimento nel sito del prodotto l'importatore si impegna ad effettuare le consegne per conto del Vinmonopolet, anche di singole bottiglie, e a detenere nei propri magazzini in Norvegia un quantitativo di merce sufficiente a soddisfare la domanda prevista per quella tipologia di bevanda.

Infine, nell'Assortimento per testing sono inseriti un ristretto numero di prodotti che il Vinmonopolet non intende acquistare nel breve termine, ma ai quali intende assicurare l'accesso al mercato in regime di conto vendita per verificarne la rispondenza o meno con i gusti dei consumatori norvegesi. Anche in questo caso, il monopolio procede all'emissione di una gara con delle specifiche. I prodotti scelti sono immessi nel sistema Vinmonopolet per sei mesi, al termine dei quali l'invenduto viene restituito all'importatore.



Lancio di nuovi prodotti e permanenza sul mercato

Le nuove bevande inserite nell'assortimento base del monopolio sono suddivise in gruppi, segmentati a loro volta in base al prezzo.

Scaduto il periodo di prova obbligatorio (12 mesi), per ciascun segmento di prezzo il monopolio decide la quantità di merce che sarà detenuta in magazzino e di conseguenza il numero massimo di bevande che permarranno nel catalogo. La permanenza nel catalogo di un prodotto rispetto ad un altro è decisa unicamente dal mercato (il Vinmonopolet si ritiene infatti un neutral retailer): ogni mese viene aggiornata per ogni segmento di prezzo la classifica semestrale delle vendite e, sulla base dei dati ottenuti, i vini meno performanti sono esclusi ogni due mesi.

Importazione privata o invio di campionature

In Norvegia i privati possono importare vino senza passare dal monopolio, ma devono garantire che la merce importata sia ad uso esclusivamente privato.

Non esistono limiti specifici, ma se la quota importata è di dimensione sospetta, la dogana può trattenerla e fare dei controlli. I privati, se non incaricano un trasportatore, devono sdoganare personalmente la merce recandosi all'Ufficio Doganale.

I produttori italiani di vino possono inviare campioni sia a importatori con licenza che a privati in Norvegia. È importante ricordare che la procedura di sdoganamento può essere molto laboriosa, soprattutto per un privato. È per questo motivo che pochissimi privati se ne avvalgono.

4. Analisi dei consumi

Vinmonopolet ha venduto 82,5 milioni di litri di bevande alcoliche nel 2019, con un aumento di 500.000 litri rispetto all'anno precedente.

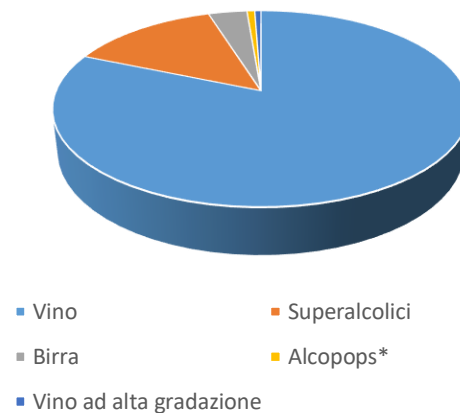
I maggiorenni in Norvegia sono 3,75 milioni, quindi la media di consumo di bevande alcoliche pro capite è pari a 22 litri l'anno. Le vendite di vino sono state pari a 67,5 milioni di litri, quelle di superalcolici pari a 11 milioni di litri e quelle della birra a gradazione alcolica superiore al 4,75% sono state pari a 600.000 litri nel 2019.

Il 2020 è stato un anno anomalo, che ha visto un incremento del 100% delle vendite di Vinmonopolet nella regione di Viken e del 70% in altre regioni. Il motivo è la lunga chiusura dei confini con Svezia e Danimarca a causa della pandemia, e non di un anomalo incremento dei consumi, che hanno anzi visto un leggero calo, forse dovuto al fatto che la maggior parte della popolazione lavora in smartworking e non esce così spesso come faceva nel 2019.

Categoria	2018	2019
Vino	66.984.818	67.161.008
Vino rosso	38.684.022	38.580.980
Vino bianco	19.062.606	19.030.134
Vino frizzante	5.211.539	5.494.954
Vino rose'	2.792.987	2.754.762
Vino perlato	676.57	677.652
Vino aromatico	285.208	321.168
Sidro	213.364	235.703
Vino di frutta	58.521	65.654
Superalcolici	11.222.493	11.409.343
Vodka	3.321.463	3.354.002
Liquore	1.384.514	1.424.073
Grappa e simili	1.485.138	1.417.111
Whisky	1.341.422	1.373.399
Acquavite	1.296.817	1.330.132
Altro	749.227	78.542
Bitter	656.064	655.952
Gin	554.554	596.463
Neutrale	181.475	215.096
Rom	172.284	177.342
Alcolici a base di frutta	64.867	66.646
Genever	14.668	13.708
Birra	2.766.736	2.947.806
Alcopops*	551.659	595.849
Vino ad alta gradazione	480.507	477.582
Totale in litri	82.006.213	82.591.587



Bevande vendute da Vinmonopolet nel 2019 (litri)



Dati di Vinmonopolet per il 2018 e 2019. I dati non comprendono il consumo di bevande come succhi di frutta, bibite analcoliche, latte, birra a bassa gradazione alcolica, ecc.

**Si registra un aumento costante del consumo dei così detti alcopops, bevande alcoliche zuccherate al gusto di frutta.*

Le vendite di vino presentano un lieve aumento annuale, interrompendo il periodo di stallo nel 2014 e 2015 con l'introduzione di accise più elevate sull'import, che ha causato un parziale trasferimento degli acquisti dal tradizionale canale del Vinmonopolet ai negozi tax-free e alla vendita transfrontaliera.

5. Il vino

Quattro paesi esportatori di vini rossi rappresentano il 75 % delle vendite del Vinmonopolet. L'Italia continua a mantenere il suo ruolo di leader, con una quota di mercato del 38% sulle vendite totali. I distretti Veneto e Puglia rappresentano il 55% delle vendite di vino italiano.

Mentre le vendite di vini rossi e bianchi diminuiscono, aumentano le vendite di spumanti - una tendenza importante che è in corso da diversi anni e sembra destinata a protrarsi negli anni a venire.

Nella categoria liquori e superalcolici è il cognac ad aver subito un calo sostanziale, mentre i liquori provenienti dall'Italia, che hanno visto dal 2015 al 2017 un calo del -10%, sono in aumento.

La crescita maggiore è stata per le bevande analcoliche, conseguenza di un trend salutista e di un'offerta sempre maggiore di prodotti alcohol-free.

Vino (litri)		
	2018	2019
Vino rosso (totale)	38.684.022	38.580.980
Italia	14.639.122	14.523.249
Spagna	5.772.459	5.690.598
Francia	4.893.709	5.152.119
Cile	3.571.927	3.317.094
USA	2.984.258	3.222.148
Vino bianco (totale)	19.062.606	19.030.134
Germania	5.289.415	5.235.158
Francia	4.736.955	4.815.137
Italia	2.044.994	1.888.337
Cile	1.631.695	1.662.718
Australia	1.333.860	1.126.021
Vino frizzante (totale)	5.211.539	5.494.954
Italia	2.523.001	2.512.043
Francia	1.294.425	1.519.444
Spania	1.157.998	1.217.894
Australia	125.955	121.180
Germania	42.504	43.030
Vino rose' (totale)	2.792.987	2.754.762
Francia	1.471.848	1.499.107
Italia	533.772	528.825
USA	352.569	285.752
Spania	208.490	209.981
Germania	90.989	84.269



Dati di Vinmonopolet per il 2018 e 2019. L'Italia è al primo posto sia per i vini rossi (1/3 del consumo) che per i frizzanti (1/2 del consumo).



Nel 2019 le vendite di vini rossi italiani ammontavano a 14,5 milioni di litri, di cui 5 milioni di litri di provenienza veneta. Interessante notare che le vendite di vini rossi francesi nello stesso periodo ammontavano a 5,1 milioni di litri, a dimostrazione della preferenza dei consumatori norvegesi per vini rotondi prodotti con metodologie del tipo Ripasso alla veneta.

Quella dei vini frizzanti è l'unica categoria ad aver conosciuto un aumento significativo delle vendite, soprattutto per quanto riguarda i prosciocchi nostrani.

Il vino bianco italiano e tedesco è in calo, ma ancora lontano dalle classiche denominazioni tedesche e francesi come Riesling, Chablis, Sancerre.

Si aggiudicano crescenti quote di mercato vini bianchi provenienti da altri paesi europei come Portogallo e Ungheria e da paesi extra-europei come Nuova Zelanda, Sud-Africa e Argentina.

Sebbene il vino rosso continui a rappresentare la bevanda alcolica preferita dalla popolazione norvegese (60% del consumo totale di vino), quest'ultima sta tuttavia prediligendo in misura crescente il consumo di vini bianchi, frizzanti e rosé.

Ciò ha comportato una sensibile riduzione nell'ultimo quinquennio della quota (calcolata in litri venduti) dei vini rossi (al ritmo di circa un punto percentuale all'anno).

Non è escluso che la maggiore diversificazione dei consumi sia connessa all'aumento di ricchezza della popolazione norvegese ed alla maggiore attenzione del consumatore locale per le mode e gli stili di vita del momento, conosciuti spesso nel corso dei sempre più frequenti viaggi a fini turistici.

Tali trend sono maggiormente orientati rispetto al passato verso un consumo più frequente di bevande alcoliche, a vantaggio dei vini "meno impegnativi" dal punto di vista della gradazione alcolica e della palatabilità. L'incremento delle occasioni di consumo, la volontà di sperimentare nuovi sapori, e la crescente attenzione della popolazione locale per condotte salutistiche sono fattori che spingono i norvegesi a diversificare il consumo rispetto alla tradizionale scelta di vini rossi.

6. Posizionamento dei principali paesi produttori di vino

Guardando alla ripartizione della domanda tra i principali paesi produttori, l'Italia si conferma leader del mercato norvegese per quanto concerne le quantità vendute (19,4 milioni di litri di vino nel 2019, con un calo di 300.000 litri dal 2018), seguita a grande distanza dalla Francia (15,6 milioni di litri con un aumento di tre milioni di litri dal 2018 al 2019). Quasi un terzo dei litri venduti nel dal Vinmonopolet è italiano.

Mentre nel triennio 2015-2017 gli acquisti complessivi di vino italiano sono cresciuti più della media e



dei principali competitors, ivi inclusi nazioni come Australia e Cile fortemente specializzate su prodotti a basso costo, nel 2018-2019 hanno subito un leggero calo. Sul piano generale, si osserva che il mercato norvegese dei vini presenta un'elevata concentrazione dal punto di vista geografico: l'84 % dei litri venduti nel 2016 proviene infatti dai primi cinque Paesi produttori: Italia, Spagna, Francia, Cile, Australia.

Il posizionamento dei paesi nei singoli segmenti (vino rosso, bianco, frizzante e rosé) è molto diversificato in ragione delle diverse specializzazioni nazionali: l'Italia è prima con i rossi ed i frizzanti, seconda con i rosé e terza con i bianchi. Insieme alla Francia, l'Italia è l'unico Paese - in una posizione complessivamente di forza rispetto ai "cugini" transalpini - ad occupare uno dei primi tre posti in ciascuno dei quattro segmenti individuati, a conferma del trasversale apprezzamento di questo paese per i nostri vini.

Secondo alcuni rinomati importatori locali la nostra produzione di bianco presenterebbe un livello qualitativo tale da poter essere meglio valorizzata in questo mercato, vincendo l'iniziale "chiusura" degli operatori norvegesi (importatori, monopolio, canale Ho.Re.Ca.), più orientati a considerare l'Italia la "terra del vino rosso e dello spumante".

Volgendo lo sguardo ai vini frizzanti l'Italia ha aumento di quota di mercato del +36% sopravanzando e staccando nettamente gli altri paesi. Tale crescita ha visto il suo culmine nel 2013 con l'ascesa al primo posto nella classifica delle bottiglie più vendute in Norvegia (rete Vinmonopolet) di un prosecco. In questo settore il nostro Paese si conferma leader incontrastato, con vendite superiori quasi del doppio rispetto alla Francia, che si aggiudica il secondo posto nelle vendite al dettaglio. Nel 2018 e nel 2019 si registra però un discreto aumento delle vendite di vino frizzante sia francese che spagnolo, a discapito di quello italiano.

L'unica nota negativa è rappresentata dai vini rosé che negli ultimi anni hanno visto l'Italia perdere la propria quota di mercato, detenuta nel 2011, a vantaggio della Francia.

7. L'importanza del bag in box (BiB)

A causa della notevole tassazione cui sono soggette le bevande alcoliche, la domanda norvegese di vini si caratterizza per un forte peso dei bag in box, ovvero i brick da 3 litri.

L'Italia ha 146 vini rossi, 29 bianchi, 9 frizzanti e 7 rosé in bag in box da tre litri, mentre la Francia ha 43 vini rossi, 54 bianchi, 43 frizzanti e 23 rosé in bag in box da tre litri.

Esistono anche bag in box da 1,5 litri che non sono considerati nella nostra statistica.



Il numero dei vini in bag in box è aumentato considerevolmente negli ultimi anni. Il motivo è soprattutto pratico: i consumatori norvegesi devono, per comprare gli alcolici, andare appositamente nelle rivendite del monopolio, che tra le altre cose hanno orari abbastanza ridotti, e quindi tende a comprare più bottiglie alla volta o bag in box, che contengono più litri.

Vini piu' venduti nel 2020 in Norvegia*	Tipo	Provenienza	Regione	Litri
Marqués de Nombrevilla Garn.	Rosso	Spagna	Aragona	381114
Falling Feather Ruby Cabernet	Rosso	USA	California	352773
TommasiGraticcio Appassionato	Rosso	Italia	Veneto	259173
Gato Negro Cabernet Sauvignon	Rosso	Cile	Central Valley	224397
Castelforte Rosso Veneto	Rosso	Italia	Veneto	179928
ViñaMaipo Mi Pueblo Cabernet Sauvignon	Rosso	Cile	Central Valley	164742
Pietro di Campo Silenzio Barbera	Rosso	Italia	Piemonte	160377
Ruby Zin	Rosso	USA	California	159525
EscadaTouriga Nacional	Rosso	Portogallo	Lisbona	155058
ViñaMaipo Mi Pueblo SauvBl	Bianco	Cile	Central Valley	143880

**Questi vini sono tra i più economici dell'assortimento del monopolio. Il loro prezzo si aggira sui 9-13 euro la bottiglia. In molti casi si possono anche acquistare come bag in box.*

Dati: Vinmonopolet 2020





Vini rossi italiani piu' venduti nel 2020
Tommasi Graticcio Appassionato
Castelforte Rosso Veneto
Pietro di Campo Silenzio Barbera
Montalto Passivento
Wongraven Alleanza Langhe Rosso
Doppio Passo Salento Primitivo
Barbera Piemonte Selezione Luca Roagna
Vini bianchi italiani piu' venduti nel 2020
Mezzacorona Pinot Grigio
Povero Bella Fiore Piemonte Chard
Tamellini Soave
Valpantena Garganega
Prà Soave
Vigna Paradiso Soave
Tavernello
Vini frizzanti italiani piu' venduti nel 2020
Valdobbiadene Prosecco Sup Brut
Albino Armani Prosecco
Angelino Treviso Prosecco Brut
Pizzolato Prosecco Brut

I 20 principali grossisti/ importatori norvegesi	Litri venduti/anno	
	2018	2019
Arcus Wine Brands	4635571	4795000
Arcus Norway AS	3450002	3492949
Pernod Ricard Norway AS	3111416	3027330
Einar A Engelstad AS	3319007	2958118
Symposium Wines AS	2730669	2855194
Fondberg AS	2658420	2767106
Robert Prizelius AS	2789976	2728357
Treasury Wine Estates Norway AS	2086573	2063823
Excellars AS	1922718	1960576
Concha y Toro Norway AS	1857955	1854278
Winery AS	1633283	1689830
Grape Company AS	1489152	1666273
Interbrands Norway AS	1596671	1655512
Moestue Grape Selections AS	1682338	1638478
Best Cellars AS	1808698	1605392
VCT Norway AS	1572640	1582416

Fonte della statistica: Vinmonopolet, 2020.

8. I vini perlati (pét nat)

Dal 2016 è di moda bere vino fatto con il cosiddetto “methode ancestrale”. Il tipo di vino che viene prodotto in questo modo è chiamato “pétillant naturel” o semplicemente pét nat, ovvero vino imbottigliato prima di aver finito la fermentazione.

In USA sono soprattutto i giovani californiani che hanno riscoperto questo metodo, amanti del vino naturale e biodinamico. La maggior parte dei vini pét nat sono bianchi, ma anche arancioni o rossi. Questi vini hanno un contenuto di bollicine più basso, sono più piacevoli al palato, hanno un gusto particolare e una gradazione alcolica inferiore rispetto a quella dei vini frizzanti tradizionali.

In Italia è il “prosecco col fondo” che viene prodotto con questo metodo. Si tratta di un vino molto particolare, ma che si adatta meglio al cibo del prosecco tradizionale.



9. Novità 2020: bottiglie di plastica

Le bottiglie di plastica, anche se sembra strano, hanno un'impronta climatica significativamente inferiore rispetto alle bottiglie di vetro, perché richiedono meno energia sia nella produzione che nel trasporto (perché sono più leggere). La differenza nelle emissioni di gas per bottiglia corrisponde a 10 chilometri in auto.

Per questo motivo il Vinmonopolet ha deciso di introdurre sul mercato bottiglie di plastica per il vino, che possono essere riciclate tramite il sistema della "plastica a rendere" in appositi contenitori collocati nei supermercati, che restituisce ai consumatori 0,3 euro per bottiglia.

10. I numeri dell'import

Italia, Francia e Spagna si attestano tra le prime tre posizioni come principali paesi esportatori di vino verso la Norvegia, coprendo insieme circa tre quarti dell'import di vino (in volume). Non sorprende l'aumento della quota percentuale relativa ai vini francesi, notoriamente più cari rispetto a quelli provenienti da altri paesi produttori. Interessante la scarsa rilevanza del Sudafrica nel mercato norvegese, nonostante il paese sia il principale esportatore per volumi verso la limitrofa Svezia e il principale fornitore di vini bianchi in Finlandia. La tendenza dei consumatori norvegesi è sempre più quella di acquistare prodotti di qualità superiore.

In entrambi i casi è interessante notare una variazione relativa superiore per i paesi produttori Cile, USA e Australia, dimostrazione di un crescente interesse anche per vini provenienti da paesi non mediterranei.

Consumo in Norvegia in litri					Differenza 2016-2019
	2016	2017	2018	2019	
Vino rosso	40.572.505	39.780.207	38.684.022	38.580.980	-5%
Vino bianco	17.958.187	17.880.809	19.062.606	19.030.134	+6%
Vino frizzante	4.797.271	4.846.146	5.211.539	5.494.954	+15%
Vino rose'	2.104.035	2.214.887	2.792.987	2.754.762	+31%
Vino perlato*	591.001	609.289	676.570	677.652	+15%

*pétnat



11. Conclusioni

Prospettive di sviluppo futuro dell'offerta italiana:

- Le nostre cantine devono stimolare gli importatori locali a proporre – in primo luogo al canale Ho.Re.Ca. – nuovi prodotti di fascia media o medio-alta in grado di rispondere alle richieste del consumatore norvegese più esigente. Il settore “pét nat” potrebbe essere una possibilità da valutare.
- Rimane sempre fondamentale puntare sulla qualità, per far sì che i vini esprimano il massimo delle potenzialità del territorio.
- L'organizzazione di iniziative rivolte alla stampa di settore e presso i numerosi circoli di amanti del buon vino, sommelier e importatori è di vitale importanza.
- Il consumo norvegese di vino segue il trend internazionale che privilegia rossi più leggeri e più chiari rispetto agli anni passati.
- È sempre importante puntare sui BiB per i vini semplici da pronto consumo, e forse anche sulle bottiglie di plastica.
- Da non dimenticare la lista pubblicata da Vinmonopolet dove compaiono i vini su cui puntare per l'anno successivo.

