

# **IL MERCATO DEL VINO FINLANDIA 2013**

**Breve presentazione a cura di**





## IL MERCATO DEL VINO IN FINLANDIA

### Il consumo e le vendite di bevande alcoliche

La Finlandia ed i paesi nordici in generale sono grandi consumatori di bevande alcoliche. I superalcolici (principalmente vodka) e la birra sono i prodotti tradizionalmente più consumati in Finlandia. Tuttavia negli ultimi quindici anni si è riscontrato un forte e costante aumento di importazioni e consumo di vini ed altri prodotti come il sidro e bevande long drink,

### Importazioni di prodotti vinicoli

#### Importazioni dal mondo

Le importazioni di vini in Finlandia hanno avuto una graduale e costante crescita nel corso degli ultimi anni.

Nel 2011, ultimo dato disponibile, le importazioni hanno raggiunto un volume superiore a 68 milioni di litri (tabella 1) con un incremento di circa l' 1,5% rispetto l'anno precedente che replica quello del 2010 sul 2009.

**Tab.1 Volume delle importazioni di vino in Finlandia. 2010-2012 (litri).**

Paesi Fornitori	2010	2011	2012	Variaz. % 11/10	Variaz. % 12/11
Cile	14280932	13808473	14031998	-3,3	1.6
Spagna	9142410	10109976	9904222	10,6	-2.1
Francia	7772918	8235275	8249995	5,9	0.2
<b>Italia</b>	<b>7181079</b>	<b>8040092</b>	<b>8108824</b>	<b>12,0</b>	<b>0.8</b>
Sud Africa	6908000	6868956	7105499	-0,6	3.3
Australia	6669867	5220084	4989235	-21,7	-4.6
Argentina	3923822	4204747	3604908	7,2	-16.6
Germania	3456160	3352618	3146021	-3,0	-6.6
USA	2026832	1664723	2232502	-17,9	25.4
Tutti i paesi	67115057	68017706	66330309	1,3	-2.5

Fonte: Elaborazione su dati Dogana Finlandese (SITC4 codice 1121)

I principali paesi esportatori di prodotti vinicoli per volumi verso la Finlandia sono in questo ordine: Cile, Spagna, Francia, Italia e Sud-Africa.

Il primo posto viene ormai stabilmente ricoperto dal Cile, con circa 14 milioni di litri esportati. La Spagna mantiene la seconda posizione anche se in leggero calo nell'ultimo anno. Francia e Italia sono per lo più appaiate in terza e quarta posizione.

**Tab.2- Valore Cif di 1 litro di vino importato, dati in euro per litro. Anni 2009-2011.**

Paesi Fornitori	2010	2011	2012	Variaz. % 11/10	Variaz. % 12/11
Francia	3,96	4,2	4,4	6,1	4,7
<b>Italia</b>	<b>2,98</b>	<b>3,0</b>	<b>3,3</b>	<b>0,7</b>	<b>10,0</b>
Australia	2,63	2,4	3,0	-8,7	25,0
Spagna	2,38	2,4	2,5	0,8	4,1
Argentina	2,19	2,3	2,5	5,0	8,6
Germania	2,14	2,4	2,5	12,1	4,1
USA	1,88	1,9	2,4	1,1	26,3
Cile	2,22	2,3	2,3	3,6	0,0
Sud Africa	1,85	2,1	2,0	13,5	-4,8
Media su tutti i vini	2,51	2,6	2,8	3,6	7,6

Dati: Elaborazione su dati della Dogana Finlandese.

Analizzando la tabella 2 che mostra il prezzo d'acquisto al litro dei prodotti per paesi, indicativo del livello di qualità del prodotto venduto da un paese, si nota come l'Italia salga al secondo posto della classifica subito dietro la Francia per qualità di vini offerti. Nel 2012 il valore medio del costo dei prodotti vinicoli italiani ha subito un aumento del 10%. Dalla tabella si evidenzia come quasi tutti i paesi abbiano investito in qualità nel corso dell'ultimo anno.

## **Struttura distributiva**

### **Normativa**

La Commissione Europea ha stabilito che l'attuale sistema deve procedere verso una totale liberalizzazione del mercato. Nonostante la necessità che la Finlandia adotti opportuni provvedimenti tesi ad armonizzare il proprio sistema normativo riguardo alla produzione, alla distribuzione ed al consumo di prodotti alcolici con quanto stabilito dalla Commissione Europea, il paese adotta a tutt'oggi un regime di monopolio per quanto riguarda la commercializzazione al dettaglio delle bevande alcoliche con gradazione superiore al 4,7 di volume alcolico.

Le bevande alcoliche possono essere acquistate soltanto da maggiorenni (con la restrizione per i maggiorenni al di sotto dei 20 anni che possono solo acquistare bevande alcoliche di gradazione inferiore al 22% di volume alcolico).

La legge sull'alcol (legge numero 1143 del 1994, [www.finlex.fi](http://www.finlex.fi)) unitamente al decreto sull'alcol (decreto numero 1344 del 1994) sono le norme che regolano il monopolio statale relativamente ai prodotti alcolici ed altri aspetti quali la produzione, l'importazione e l'esportazione di bevande alcoliche, nonché la loro distribuzione e promozione pubblicitaria.

Non ci sono attualmente piani concreti volti a cambiare l'attuale assetto monopolistico facente capo ad Alko Oy.

### **Tassazione**

Gli importi attuali sono i seguenti:

#### **Accise (dal 1 gennaio 2012)**

312 centesimi per litro di vino da tavola e di qualità con gradazione alcolica dall'8 al 18% vol.

625 centesimi per litro di bevanda alcolica con gradazione da 15% a 22% vol.  
43,40 centesimi per un centilitro di alcol puro di superalcolici con la gradazione superiore del 22% vol.

#### **Tassa sull'imballaggio delle bevande**

Per le bottiglie e per altri contenitori non riciclabili in Finlandia gli importatori sono tenuti a pagare 51 centesimi per litro.

### **Alko Oy – Monopolio di stato**

Il commercio al dettaglio delle bevande alcoliche in Finlandia viene effettuato tramite il monopolio di stato, Alko Oy. L'azienda Alko Oy, di proprietà statale e la cui amministrazione viene gestita dal Ministero della Sanità finlandese, fu

fondata nel 1932 (Oy Alkoholiliike Ab) con il fine di regolare il consumo degli alcolici in Finlandia.

Dall'origine e fino a dieci anni fa la società Alko Oy gestiva in qualità di monopolista l'importazione, la distribuzione all'ingrosso e la vendita al dettaglio. Con la legge dell'alcol entrata in vigore nel 1995, Alko ha perso l'esclusiva dell'importazione e della distribuzione all'ingrosso. La vendita al dettaglio di tutte le bevande alcoliche con gradazione superiori al 4,7% è tutt'ora gestita solo da Alko.

Nel 2011, il fatturato di Alko Oy, al netto delle tasse, è stato pari a 600,6 milioni di euro, con una diminuzione del -0,8% ed un profitto di 57,7 milioni di euro.

### **La rete di vendita ALKO**

Alko Oy gestisce attualmente 349 negozi con un totale di circa 2.700 dipendenti. La rete di vendita è inoltre completata da 109 punti di "vendita su richiesta", situati nelle zone meno popolate, dove i clienti possono ordinare i prodotti della selezione di Alko. I punti di vendita ricoprono l'intera superficie nazionale:

I punti di "vendita su richiesta" servono i centri urbani più piccoli e sono situati presso stazioni di benzina o altre tipologie di negozi. L'obiettivo è di raggiungere la totalità della popolazione finlandese, in modo che anche chi abita lontano dai centri urbani maggiori possa avere l'opportunità di usufruire del servizio.

I punti di vendita Alko sono suddivisi in otto categorie, in riferimento ai volumi ed alla struttura di vendita, alla richiesta locale e regionale e ad altri fattori di valutazione economica e di servizio al cliente.

La rete di vendita viene continuamente ampliata e adeguata alle esigenze dei consumatori.

### **La selezione di ALKO**

L'offerta di Alko è molto vasta e modulata. Oltre alle etichette che si possono acquistare nei negozi e nei punti di vendita su richiesta (la cosiddetta "selezione generale", che alla fine del 2011 comprendeva 2.587 etichette; dal 2007 c'è stato un aumento di 300 etichette), Alko ha una selezione di prodotti che non si trovano nei negozi e che possono essere acquistati solo su ordinazione. Si tratta della *sale-to-order selection*, a cui si aggiunge la possibilità, per i clienti più esigenti, di ordinare prodotti specifici (*special order selection*). Per le ordinazioni particolari, il cliente deve impegnarsi ad acquistare una quantità minima prestabilita – in genere una cassa.

Alla fine del 2011, la selezione *sale-to-order* comprendeva un totale di 1.512 etichette.

L'Italia, seconda anche in termini di numero di etichette nella selezione Alko, è stata rappresentata da vini provenienti da 14 regioni.

*Tab.3 – Aprile 2013. Numero etichette per provenienza regionale dei vini italiani acquistabili nei punti vendita Alko.*

	Rossi	Bianchi	Spumanti Rosè Aromatizzati	Totale
<b>Veneto</b>	30	20		<b>50</b>
<b>Toscana</b>	32	4		<b>36</b>
<b>Sicilia</b>	13	9		<b>22</b>
<b>Puglia</b>	13	4		<b>17</b>
<b>Piemonte</b>	8	3		<b>11</b>
<b>Trentino Alto Adige</b>	2	6		<b>8</b>
<b>Abruzzo</b>	3	-		<b>3</b>
<b>Friuli Venezia Giulia</b>	-	3		<b>3</b>
<b>Lazio</b>	-	3		<b>3</b>
<b>Marche</b>	1	1		<b>2</b>
<b>Umbria</b>	-	2		<b>2</b>
<b>Sardegna</b>	1	1		<b>2</b>
<b>Emilia Romagna</b>	-	1		<b>1</b>
<b>ALTRE</b>	6	4	25*	<b>35</b>
<b>TOTALE</b>	<b>109</b>	<b>61</b>	<b>25*</b>	<b>195</b>

Dati: Alko.

\* Alko non specifica la provenienza dei spumanti, vini rosè e vini aromatizzati.

Come già in passato, il Veneto si conferma la regione con il numero più alto di etichette: 54 tra vini rossi e bianchi (oltre il 25% del totale delle etichette italiane presenti).

Seguono Toscana (38 etichette), Sicilia (26 etichette), Puglia (22) e Piemonte (13).

**Da sottolineare, che il mercato nel settore della ristorazione è estremamente più vivace per numero di etichette provenienti dall'Italia.**

La politica di vendita di Alko prevede l'avvicendamento sugli scaffali di sempre nuove etichette, nell'intento di proporre al consumatore sempre nuove scelte. Questo fa sì che anche il numero di etichette offerto subisca delle variazioni nel corso dell'anno.

La vendita dei prodotti viene costantemente monitorata e ogni prodotto viene tenuto nella selezione per almeno dodici mesi. I prodotti con vendite inferiori alle attese possono essere tolti dalla selezione: in questo caso, il prodotto allontanato dal mercato non può essere riproposto al pubblico per almeno un anno.

**Importatori, centrali di acquisto e agenti**

La maggior parte delle importazioni di bevande alcoliche è operata da aziende di importazione (o centrali di acquisto di beni di consumo, come ad esempio Kesko Oyj, Meira Nova Oy, ecc) che forniscono fra l'altro le catene di ristoranti e le navi da crociera.

Generalmente i produttori esteri offrono i loro prodotti ad Alko tramite intermediari (importatori e centrali di acquisto) in quanto hanno la possibilità di immagazzinare i prodotti in loco e di conseguenza possono fornire Alko in tempi brevi e servire meglio la ristorazione. Altia Oyj, Hartwa-Trade Oy, PR Finland Oy, V&S Finland Oy sono fra i principali importatori.

Oltre ai grandi importatori sopra menzionati c'è una fitta rete di piccoli operatori che riforniscono il mondo della ristorazione d'élite (in continua crescita), che muove un discreto volume ed un'ottima qualità di vini.

Oltre agli importatori agiscono sul mercato finlandese numerosi agenti di commercio che operano indipendentemente vendendo a commissione i prodotti alcolici per conto dei produttori. Gli agenti operano come intermediari tra i produttori e Alko o tra i produttori e i grossisti. Non possono immagazzinare né vendere direttamente il vino ai clienti finali, ma la figura dell'intermediario costituisce una prassi consolidata in Finlandia e può essere in particolar modo indicata per facilitare l'entrata in un mercato di non facile penetrazione.

## **Accesso al mercato**

### **Accesso al mercato tramite importatori ed agenti di commercio**

Come abbiamo visto, l'accesso al mercato delle bevande alcoliche può avvenire in due modi: tramite importatori ed agenti di commercio oppure direttamente tramite il monopolio di stato Alko Oy.

La prassi più comune per accedere al mercato finlandese è tramite importatori ed agenti, i quali gestiscono la burocrazia in loco dando allo stesso tempo la possibilità ai produttori di vendere i prodotti, oltre che al monopolio, direttamente alla ristorazione organizzata in catene (e non) e alle navi da crociera (in particolare Viking Line e Tallink Silja, con rotte fra Finlandia e Svezia, Finlandia ed Estonia) dove le vendite delle bevande alcoliche non sono soggette a tassazione. Oltre agli importatori/distributori di bevande alcoliche, esistono fornitori specializzati nella fornitura alle compagnie di navigazione.

Fondamentale quindi per i produttori esteri può risultare la scelta adeguata dell'importatore, in quanto ha un'ottima conoscenza del mercato e può presentare e promuovere i prodotti da loro forniti in lingua locale. Per poter importare bevande alcoliche in Finlandia, l'importatore locale deve avere una licenza. Gli agenti di commercio operano generalmente senza licenza e non sono pertanto autorizzati ad importare i prodotti ma solo ad agire come intermediari.

Essendo il mercato finlandese abbastanza piccolo ed estremamente centralizzato, concedere l'esclusiva all'importatore o agente e' piuttosto comune.

### **Accesso al mercato tramite il monopolio di stato**

Gli acquisti di bevande alcoliche di Alko sono curati da una squadra di 7 persone, delle quali 5 si occupano degli acquisti di vini, una degli acquisti di superalcolici ed una degli acquisti di birra.

Le procedure burocratiche richieste per formulare l'offerta della fornitura adottate da Alko sono molto rigide e devono essere rispettate nei minimi particolari. Per questo motivo, i produttori esteri potrebbero incontrare alcune difficoltà nel rivolgersi direttamente alla società.

Alko pubblica il loro calendario delle offerte (*Selection Management Plan*) due volte all'anno, in maggio ed in novembre. Il calendario è reperibile sul sito di Alko ([www.alko.fi](http://www.alko.fi)), anche in inglese (oltre che in finlandese e svedese).