

Viniexport.com

Una borsa valori per il vino online grazie alla quale accedere al mercato globale, attraverso certificazioni di qualità e servizio door to door

Anche il mercato del vino cambia fisionomia, si mette in paro con i tempi digitali e affronta la sfida del mercato globale con nuovi strumenti. È questa l'idea di fondo di **Viniexport.com**, un progetto nato nel 2015 con l'obiettivo di innovare il settore del trading nazionale e internazionale del vino. Il fondatore e CEO Eugenio Picca, 33 anni, MBA IE Madrid, ha una lunga esperienza nel trading di commodities ed è socio di maggioranza di Tenuta Merolla,

una cantina di medie dimensioni in provincia di Benevento. Nel 2015 dopo alcuni mesi di rifinitura del modello e validazione da parte del mercato, Viniexport.com è diventata una Srl grazie anche ad un investimento da parte del fondo di investimento FIRA Spa.

Parole chiave e ottimizzazione di budget

Viniexport.com funziona come una borsa valori, in cui le singole denominazioni d'origine che identificano una tipologia di vino, cioè la vera chiave di ricerca con cui i compratori mondiali ricercano il prodotto, vengono quotate e scambiate attraverso un meccanismo ad asta a negoziazione continua. Il vantaggio derivante dall'uso di Viniexport per i compratori di vino è legato alla possibilità di azzerare i costi di selezione di nuovi produttori e all'ottimizzazione del proprio budget di spesa in funzione della qualità e del prezzo.

«Il meccanismo di accesso alla piattaforma», ci spiega **Eugenio Picca**, «è molto semplice. I produttori (Seller) che intendono vendere vino sul sito si registrano e spediscono un campione a VX. Un team di Sommelier, in partnership con Fondazione Italiana Sommelier, classifica il vino in una fra cinque possibili fasce di

VINIEXPORT





qualità/prezzo riferite ai vini appartenenti alla medesima denominazione. Il cliente, che accetta all'iscrizione di certificare il suo prodotto, entra allora in un circuito di ricerca globale, un aiuto prezioso per tutti quei pregiati produttori locali che hanno difficoltà ad accedere alle grandi piazze di acquisto.

Il vantaggio derivante dall'adesione a Viniexport per i produttori di vino, è infatti legato all'accesso ai grandi compratori nazionali ed internazionali, altrimenti arduo per tutte le PMI dedite alla produzione vinicola.

Una realtà in crescita

Viniexport (VX) è il principale distributore digitale di vino in Italia, con un portafoglio di 5.000 + etichette e 200.000.000 di bottiglie potenzialmente disponibili per la vendita. «La nostra piattaforma è stata lanciata a ottobre 2015 e l'azienda chiuderà il 2016 con oltre 1.000.000 bottiglie vendute e oltre due milioni di transato», continua Eugenio Picca, «un trend di crescita davvero positivo e che ci fa ben sperare per il futuro. In un'ottica di continua crescita apriremo entro i prossimi 18 mesi una sede in Spagna, una su Londra e una su Berlino».

Viniexport ad oggi serve oltre 1.500 clienti

I tre punti di forza di ViniExport.com

Piattaforma innovativa e di facile, offre tre principali vantaggi: ottimizzazione del prezzo di acquisto; servizio door to door; densità del portafoglio. A questo si aggiunge una visibilità a 360° sul mercato globale anche per i piccoli produttori.



ti del Canale Ho.re.ca tra essi vi sono catene alberghiere internazionali e alcune compagnie aeree. «Un'altro importante valore aggiunto della nostra azienda», conclude Picca, «è il servizio door to door, una scelta molto gradita dai nostri clienti e senz'altro uno dei fattori determinanti del nostro successo. Un successo va condiviso con Giovanni De Caro e Rocco Micucci per essere stati i primi a credere in Viniexport e nel suo team a cui va il mio particolare ringraziamento».

C.C.