

Istituto nazionale
per il Commercio Estero



**FINLANDIA:
I VINI ITALIANI RICHIESTI
DAL MONOPOLIO DI
STATO “ALKO”**

**Integrata da una sintetica scheda
sul modo di operare di Alko**

Dicembre 2010

I VINI ITALIANI RICHIESTI PER L'ASSORTIMENTO DEL 2011 – 2. semestre

DAL MONOPOLIO DI STATO FINLANDESE ALKO (*)

- **Inizio vendite al pubblico: giugno - novembre 2011 (**)**
- *Elenco Vini Italiani che saranno immessi nella selezione "General selection":*
 1. **Vino Spumante, Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore DOP, prezzo 0 – 17,90 €- offerta in dicembre 2010**
 2. **Vino bianco, Pecorino, prezzo: 0 – 10,90 - offerta in dicembre 2010**
 3. **Vino rosso prodotto di tre varietà di uva di cui uno Nebbiolo, Piemonte, tappo a vite, prezzo 0 – 8,49 €- offerta in gennaio 2011**
 4. **Vino rosso biologico, Syrah, Sicilia, bottiglia di plastica di 1 litro, prezzo 0 – 9,49 €, offerta in gennaio 2011**
 5. **Vino rosso, Gattinara DOP, prezzo 0 – 19,90 €- offerta in marzo 2011**
 6. **Vino rosso biologico, Montepulciano d'Abruzzo DOP, prezzo 0 – 9,49 €- offerta in aprile 2011**
 7. **Vino rosso, uva appassito deve essere presente, prezzo 0 – 8,99 €, offerta in maggio 2011**

Elenco Vini Italiani che saranno immessi nella selezione di "Service products":

1. **Vino bianco, Verdicchio dei Castelli di Jesi Classico o Classico Superiore DOP (preferibilmente biologico), prezzo 0 – 14,90 €- offerta in febbraio 2011**

Elenco Vini Italiani che saranno immessi nella selezione di "Limited availability products":

1. **Vino bianco, Soave Classico DOP, prezzo 0 – 24,90 €- offerta entro il 17 gennaio 2011**
2. **Vino rosso, Barolo DOP del 2006, prezzo 0 – 49,90 €- offerta entro il 15 febbraio 2011**
3. **Vino rosso, Brunello di Montalcino DOP del 2006, prezzo 0 – 59,90 €- offerta entro il 15 marzo 2011**
4. **Vino bianco secco, Chardonnay, prezzo 0 – 19,90 €- offerta entro il 15 aprile 2011**
5. **Vino rosso, Toscana IGT del 2006 o 2007, prodotto almeno da due varietà di uva, prezzo 40 – 44,90 €, offerta entro il 15 aprile 2011**
6. **Vino rosso, Recioto della Valpolicella DOP 0,5 l, prezzo 0 – 29,90 €, offerta entro il 16 maggio 2011**
7. **Vino rosso, Maremma Toscana, uva Sangiovese, prezzo 0 – 29,90 €, offerta entro il 16 maggio 2011**

I VINI ITALIANI RICHIESTI PER L'ASSORTIMENTO TEMPORANEO DEL 2011 – 2. semestre

Nel piano acquisti 2011/2 di Alko non ci sono richiesti per prodotti italiani.

Legenda:

- (*) Sul monopolio di stato finlandese Alko ed in particolare sulle sue modalità di approvvigionamento: si veda nota allegata
- (**)
 1. Dati pubblicizzati da Alko in novembre 2010
 2. **Tutte le informazioni relative alle richieste con numero della richiesta (search number), caratteristiche organolettiche e tutte le altre specifiche che i vini devono soddisfare per essere ammessi alla gara sono rese disponibili da Alko sul sito www.alko.fi. Le offerte devono essere trasmesse ad Alko utilizzando gli appositi moduli disponibili sul sito.**

0o0

ICE Helsinki é a disposizione dei produttori ed esportatori italiani interessati a promuovere i loro prodotti nel mercato finlandese fornendo loro i servizi descritti nel sito www.ice.it/servizi

ALKO

Nota predisposta da ICE Helsinki, aggiornata in dicembre 2010

LA MISSIONE

Lo stato finlandese ha assegnato ad Alko la missione di gestire la rivendita al dettaglio delle bevande alcoliche secondo modalità rispettose della salute pubblica. Alko deve, pertanto, contribuire a creare una buona cultura del bere senza che cio' arrechi danno alla propria persona o ad altri. Alko deve altresì informare il pubblico sui rischi dell'alcol e non può fare promozione per incrementare le vendite.

LA RETE DI VENDITA

Alko ha una rete di vendita di 346 negozi propri distribuiti su tutto il territorio nazionale ed una rete di più di 121 venditori delegati in aree che non motivano economicamente l'apertura di propri negozi. I venditori delegati non hanno depositi propri ma intermediano le loro vendite rifornendosi nei magazzini centralizzati di Alko.

Il normale orario di apertura dei negozi Alko va dalle 9 alle 18 o 20 da lunedì a giovedì, dalle 9 alle 20 il venerdì e dalle 9 alle 16 o 18 il sabato.

L'ASSORTIMENTO

Tipo di assortimento:

L'assortimento di Alko è costituito prevalentemente da due categorie di prodotti:

- **l'assortimento generale** soddisfa la domanda dei prodotti maggiormente richiesti,
 - in questo assortimento sono inclusi anche
 - **l'assortimento temporaneo** che risponde ad esigenze ed aspettative di novità e di variazioni stagionali;
 - **l'assortimento "Service products"** per garantire che l'assortimento sia rappresentativo.
- **l'assortimento "Limited availability products"** di cui i prodotti
 - vengono acquistati solo una volta per una quantità definita;
 - appartengono alla categoria prodotti numero 6 oppure vengono venduti solamente nel "flagshipstore" a Helsinki;
 - rendono la selezione prestigiosa;
 - possono essere rari, esclusivi o famosi.

Inoltre è disponibile il cosiddetto "assortimento su ordine o a catalogo" che offre al cliente la possibilità di acquistare i prodotti presenti nei depositi dei fornitori, scegliendoli in uno specifico capitolo del catalogo di Alko. Tutti i fornitori possono mettere a disposizione prodotti da loro importati.

Ampiezza dell'assortimento prodotti nei negozi. I negozi sono divisi in 9 categorie: base (79), base+ (30), normale (104), normale+ (22), ampio (36), ampio+ (10), vino (8), stagionale (41) e jolly (16), secondo il volume e la struttura della vendita. Nei negozi "plus" e di "vini" la vendita è concentrata sui prodotti mediamente più costosi. I negozi "stagionali" e "jolly" operano a condizioni particolari, i.e. possono essere negozi molto piccoli oppure le loro vendite variano fortemente secondo la stagione.

I prodotti dell'assortimento standard sono divisi in gruppi nel modo seguente:

GRUPPO	TIPOLOGIA PRODOTTI	NUMERO ETICHETTE
1	Alto volume di vendita, presenti in tutti i punti vendita	100
2	Gusti semplici, confezioni adatte per la commercializzazione in Finlandia, prodotti di tutti i giorni	430
3	Gusti più caratteristici non difficili da affrontare. Particolare attenzione all'aspetto estetico: confezioni innovative, moderne e commercializzabili.	550
4	Gusti caratteristici associabili alla zona di produzione/prodotto tipico. Enfasi su brand, regionalità e classificazione.	530
5	Prodotti classici, regionali, classificati e apprezzati a livello internazionale	390
6	Limited availability products-prodotti a disponibilità limitata, acquisto una tantum	200
A	Prodotti disponibili solo nel negozio Flag Ship Store	100
K	Prodotti stagionali	vario
P	Basso volume di vendita	250

Tutti i negozi dal più piccolo e periferico al più grande hanno l'assortimento del primo gruppo. Con la crescita della dimensione e della importanza della dislocazione, l'assortimento cresce con aggiunte di prodotti sempre più cari, più esclusivi e con quantità di vendite decrescenti fino ad arrivare alla categoria "ampio+" dei 5 negozi di Helsinki, 2 di Espoo, 1 di Vantaa, Turku ed Oulu. Il "Flagshipstore" di Helsinki è l'unico punto vendita dove si possono trovare prodotti di nicchia per i collezionisti ecc. Per ogni categoria è stabilito il valore minimo della vendita annuale dei prodotti. Prodotto che non raggiunge il livello stabilito viene rimosso dal catalogo.

I prodotti che non sono disponibili nel negozio visitato dal cliente vengono ordinati, su richiesta del cliente stesso, ai depositi di Alko e consegnati nel giro di un paio di giorni senza costi od oneri aggiuntivi.

Permanenza dei prodotti nell'assortimento:

- quelli dell'assortimento generale rimangono in vendita per almeno un anno ed il prosieguo dell'offerta dipende unicamente dall'andamento della domanda dei clienti;
- il volume di vendita dei prodotti dell'assortimento "Service products" non viene monitorato. Questi prodotti vengono scelti per un massimo di tre anni;
- per i prodotti dell'assortimento temporaneo dovrà essere concordato il periodo di vendita.

L'approvvigionamento

Alko pubblica sul suo sito internet il programma per le richieste di offerte due volte all'anno (maggio e novembre) per inizio vendita nell'anno successivo.

Solo le offerte correttamente formulate su un apposito modulo fornito da Alko vengono prese in considerazione ed esaminate dagli uffici acquisti di Alko. Ai fornitori che hanno presentato offerte in linea con le "specifiche tecniche della richiesta" verrà comunicato entro due mesi dalla chiusura del tender se deve essere consegnata una campionatura o se l'offerta è stata respinta. Sulla campionatura gli "assaggiatori" di Alko effettuano un test cieco e/o non. La scelta ricadrà sul prodotto che riscuote il punteggio medio più elevato.

Il lancio dei prodotti destinati all'assortimento

- generale avrà luogo normalmente dopo 7 mesi dalla chiusura del tender;
- temporaneo avverrà invece in tempi più brevi.

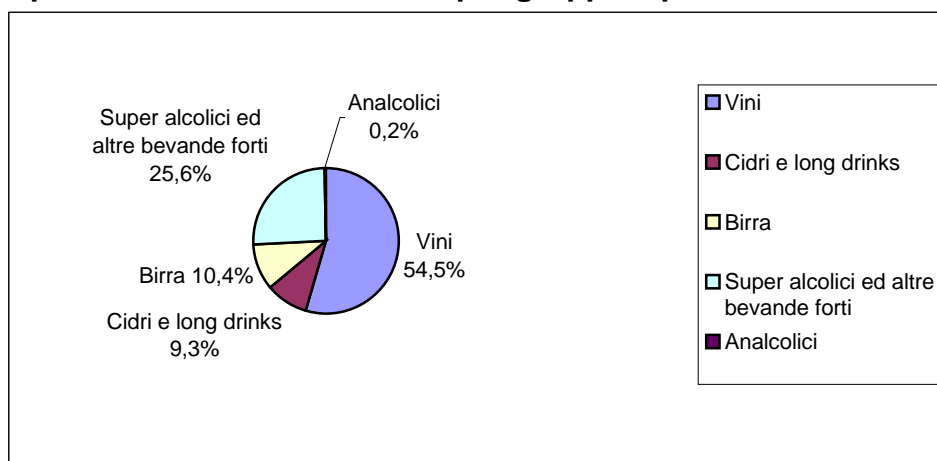
LE VENDITE

Nel 2009 le vendite in litri sono calate del 3%. In particolare:

- **Super alcolici ed altre bevande alcoliche forti** (grad.alcolica oltre il 22%) - Nel 2009 Alko ha venduto 27,8 milioni di litri di bevande alcoliche forti (-6,6% rispetto al 2008) principalmente acqueviti non speziate;
- **Vino è l'unico gruppo di prodotti la cui vendita è aumentata** nel 2009. Alko
 1. ha venduto complessivamente 54,8 milioni di litri di vino (+1,4% rispetto al 2008) **il 38% dei quali in confezioni bag-in-box;**

2. ha offerto un assortimento di circa 1400 vini provenienti da 23 Paesi (a cui si devono aggiungere circa 1500 vini disponibili nell'assortimento "su ordine", presso i depositi degli importatori).
 3. I principali Paesi fornitori sono stati Cile, Spagna e Sudafrica.
- **Vini biologici.** Pur rappresentando solo il 0,96% delle vendite di vini di Alko nel 2009, l'incremento delle vendite di vini biologici (27% nel 2009) conferma il crescente interesse che riscuotono i prodotti ecologici presso i consumatori finlandesi.

Ripartizioni di vendite di Alko per gruppi di prodotto - 2009



Fonte: Alko

Percentuali calcolate sul totale di circa 112 milioni di litri venduti - ALKO

LA COMPOSIZIONE DEI PREZZI DEI PRODOTTI VENDUTI DA ALKO

I prezzi di Alko vengono definiti partendo dal prezzo del fornitore al quale vengono aggiunte le spese di magazzino e di distribuzione (da 0,22 a 0,42 €/litro). L'importo ottenuto viene moltiplicato con un coefficiente Alko (per acquaviti 1,58; altri superalcolici 1,52; vini e sidri 1,56; long drinks 1,84 e birra 1,70). Infine vengono aggiunti accisa, tassa per lo smaltimento vuoto o spese per il vuoto da rendere e gestione imballaggio nonché IVA che, come si è visto, grava sulle bevande alcoliche con un'aliquota del 23%.

Modelli di struttura dei prezzi di Alko – incidenza delle tasse

Prodotto	Vino Rosso 75 cl 13,5 vol%	Vino Bianco 75 cl 12,5 vol%	Vino Rosso bag-in-box 3 lt, 13 vol%	Grappa 70 cl, 40 vol%	Grappa 70 cl 42 vol%	Vino Rosso 37,5 cl 13 vol%	Birra 33 cl 5,2 vol%
Prezzo fornitore	2,43	3,73	7,94	4,39	13,26	1,47	0,38
Magazz., distribuzione	0,3150 (0,42 €/litro)	0,3150 (0,42 €/lit.)	0,6600 (0,22/litro)	0,2940 (0,42 €/l.)	0,2940 (0,42 €/l.)	0,1575 (0,42€/l)	0,1386
Prezzo all'arrivo in negozio	2,7450	4,0450		4,6840	13,5540	1,6275	0,5186
Incr. coeficiente	1,5372	2,2652	4,8160	2,7167	7,6445	0,9114	0,3630
Accisa	2,1225	2,1225	8,4900	11,0320	11,5836	1,0613	0,4462
Tassa per lo smaltimento vuoto	-	-	1,5300	-	-	-	-
Vuoto a rendere	0,0813	0,0813	-	0,0813	0,0813	0,0813	0,0813
Gestione imballaggio	0,0900	0,0900	0,0900	0,0900	0,0900	0,0500	0,0500
Prezzo esclusa I.V.A.	6,5760	8,6040	23,52	18,6040	32,9534	3,7315	1,4591
I.V.A. (23%)	1,5125	1,9789	5,4110	4,2789	7,5793	0,8582	0,3356
Prezzo di vendita	8,09	10,58	28,90	22,90	40,50	4,59	1,79
Tasse	3,635	4,10	13,90	15,31	19,16	14,69	0,78
Incidenza tasse	44,93%	38,75%	48,09%	66,86%	47,31%	41,61%	52,35%

Elaborazione ICE

Accise:

1. 283 centesimi per litro di vino da tavola e di qualità con gradazione alcolica fino a 18% vol.
2. 568 centesimi per litro di bevanda alcolica con gradazione da 15% a 22% vol.
3. 39,40 centesimi per un centilitro di alcol puro di superalcolici con la gradazione superiore del 22% vol.