

## Vino e eCommerce: quando i vincoli all'export si chiamano accise

*[Tannico](#), uno dei principali siti di vendita online di vino in Italia, esprime il pieno appoggio all'evento organizzato da Netcomm a Roma in tema di ostacoli che da un punto di vista fiscale frenano il pieno sviluppo dell'eCommerce nel settore del vino*

Milano - 19 febbraio 2014. L'Italia è il secondo produttore al mondo di vino con prodotti celebri in tutto il mondo, ma le normative relative alle accise rischiano di ridurre la capacità di esportazione e la competitività agevolate dal canale eCommerce.

Questo è uno degli argomenti affrontati oggi a Roma, nel corso all'evento "L'e-commerce: un'opportunità di sviluppo per l'economia italiana" organizzato da Netcomm, Consorzio del Commercio Elettronico Italiano. La conferenza ha offerto l'opportunità di presentare al mondo della politica un documento con proposte e indicazioni su barriere e priorità del commercio elettronico.

Tra i punti trattati c'è la normativa in materia di accise sui prodotti alcolici che, nonostante l'armonizzazione del sistema a livello europeo, non appare di per sé favorevole agli operatori eCommerce enologici.

Secondo Marco Magnocavallo, fondatore di [Tannico.it](#), eCommerce di vino con oltre 10.000 clienti e più di 30.000 bottiglie vendute ogni mese, *"Un vincolo che di certo non aiuta i piccoli produttori o le nuove società che operano via internet a far conoscere le eccellenze italiane all'estero. La normativa europea è, infatti, particolarmente restrittiva per l'Italia in quanto anche quando il paese di destinazione ha accisa a zero la legge intracomunitaria impone comunque di seguire il percorso di esportazione attraverso le dogane."*

L'invio di una singola bottiglia di vino in uno stato soggetto ad accise richiede quindi l'attivazione di una procedura telematica piuttosto onerosa che influisce sul costo finale del prodotto.

L'Italia rischia, così, di perdere competitività a livello globale non sfruttando il potenziale del vino Made in Italy che potrebbe trovare facilmente sbocchi sui mercati esteri.

*"Un problema non solo italiano ma per tutta l'Europa; con [Tannico](#) avevamo in mente di sbarcare all'estero in tempi brevi, potendo quindi offrire le eccellenze italiane con la comodità dell'e-commerce. Abbiamo invece dovuto dedicare mesi di lavoro per affrontare le complicazioni dovute alle accise, alle dogane e alle regolamentazioni fiscali"* dichiara Marco Magnocavallo.

Secondo i dati dell'Osservatorio eCommerce B2c Netcomm Politecnico di Milano, il Food&Wine è un comparto che offre ampi margini di crescita. Attualmente il comparto vale 200 milioni di euro, ma mostra una crescita significativa del 30%. [Tannico](#) ha contribuito allo sviluppo di questo comparto a testimonianza dell'efficacia del canale eCommerce nello sviluppo del commercio di vino online, riscontrando un aumento delle vendite nell'ultimo anno del 300%, per un totale di 200.000 bottiglie di vino vendute nel solo 2014.

Sono oltre 500 le cantine che si appoggiano a [Tannico](#) per la vendita dei loro prodotti, 200% in più rispetto all'anno precedente, a dimostrazione del fatto che sempre più produttori scelgono l'eCommerce come nuovo canale di vendita.

# TANNICO

*“Affrontare la criticità delle accise diventa così un fattore determinante per il decollo del comparto e per sostenere anche i piccoli produttori”* conclude Marco Magnocavallo.

\*\*\*

## Tannico

Sito web di e-commerce specializzato nella vendita di vino di alta qualità a prezzi competitivi. Ogni giorno vengono selezionate con cura le migliori cantine italiane e straniere. Ogni bottiglia viene degustata da un team di sommelier, per garantire ai propri utenti un livello della gamma di vini proposta costantemente alto. Le bottiglie sono vendute attraverso vendite organizzate settimanalmente o grazie a un catalogo che conta oltre 1.700 diverse etichette consultabile in ogni momento. Fondato all'inizio del 2013, Tannico si è affermato con successo nel mercato della vendita di vino, con oltre 10.000 clienti e più di 30.000 bottiglie vendute ogni mese.

## eBOOX

eBoox nasce a inizio 2013 su iniziativa di Marco Magnocavallo, già fondatore di Bloglo, e di Andrea di Camillo, co-fondatore di Banzai e venture capitalist, con l'obiettivo di creare un nuovo modo di fare e-commerce. Nicchie di appassionati, cura editoriale nella selezione dei prodotti e una piattaforma tecnologica all'avanguardia permettono a eBoox, in poco tempo di affermarsi come solido nuovo attore nel mercato dell'e-commerce italiano con i primi 3 siti e-commerce verticali (Shoppable.it dedicato al lifestyle e al home décor, Tannico.it dedicato al mondo del vino e Kidme.it che si concentra sui prodotti e giochi per bambini). I siti e-commerce generati da eBoox si distinguono per un posizionamento innovativo che non si concentra sulla ribasso del prezzo quanto sull'aspetto editoriale per fornire prodotti unici e di elevata qualità.

Contatti:

Mirandola Comunicazione

[www.mirandola.net](http://www.mirandola.net)

Irene Artemagni

[irene@mirandola.net](mailto:irene@mirandola.net)

+39 0249760391

Skype: live:i.artemagni

Marco Ferrario

[marco.ferrario@mirandola.net](mailto:marco.ferrario@mirandola.net)

+39 3207910162

Skype: marco.ferrario3

TANNICO