



Canali di distribuzione dei vini svizzeri

Studio specifico 2025

Sommario

Riassunto	3
Introduzione.....	4
Metodo.....	4
Descrizione dei dati	5
Analisi dei vini (DOC E IGT) a livello svizzero 2024.....	7
Analisi per regione DOC e IGT	11
Vallese DOC	11
Vaud DOC	15
Svizzera tedesca DOC	19
Ticino DOC	23
Ginevra DOC	27
3 Laghi DOC & Giura DOC	31
Vini di Indicazione Geografica Tipica (IGT)	35
Esportazioni.....	37
Esportazioni dei vini svizzeri DOC e IGT	37
Domande complementari	38
Sconti applicati in base ai canali di distribuzione	38
Qualità dei vini venduti nel settore HoReCa	39
Vendita online	40
Certificazioni delle cantine	41
Impiego	41
Bibliografia.....	42
Impressum.....	42

RIASSUNTO

In modo generale, lo studio dimostra che la dimensione (in volume) dei canali di distribuzione per la commercializzazione dei vini svizzeri nel 2024 è la seguente:

- 41% dai Rivenditori-distributori (vendita di vino in bottiglia)
- 28% dal Commercio (vendita di vino sfuso)
- 14% dalla Vendita diretta
- 17% dal settore HoReCa (Hotel, Ristoranti, Caffè)

Il campione ottenuto è composto da 113 cantine che rappresentano il 26% del consumo globale (UFAG) di vino svizzero nel 2024.

In generale:

- Circa l'80% delle cantine pratica l'e-commerce. Per queste cantine, il volume delle vendite online rappresenta circa il 9%.
- La coltura integrata (PER) è di gran lunga il tipo di coltivazione più diffuso in Svizzera.
- Circa il 37% del volume di vino venduto al settore HoReCa è di "qualità litri".
- Uno sconto medio tra il 13% e il 17% a seconda delle dimensioni della cantina è concesso al settore HoReCa rispetto alla vendita diretta, e uno sconto medio tra il 18% e il 30% è concesso ai rivenditori-distributori.

L'OSMV ringrazia calorosamente tutti i partecipanti a questo studio.

Vi auguriamo una lettura arricchente e speriamo che troviate in questo studio informazioni utili.

Il team dell'OSMV

INTRODUZIONE

L'obiettivo di questo studio specifico è misurare chiaramente i diversi canali di distribuzione e la loro importanza in termini economici per le diverse regioni viticole svizzere e per le varie dimensioni delle aziende. Tale analisi serve anche a sostenere la politica di difesa e promozione del vino svizzero a livello nazionale e cantonale.

A tal fine, è stato inviato un questionario ai viticoltori e cantinieri, alle imprese di vinificazione e alle cooperative vitivinicole per raccogliere il massimo di informazioni e dati precisi. Questo studio è commissionato da SWP (Swiss Wine Promotion) con il sostegno dell'IVVS (Organizzazione di categoria della vita e dei vini svizzeri) e dell'UFAG (Ufficio federale dell'agricoltura).

Metodo

Per poter raggiungere gli obiettivi di questo studio, è stato elaborato un sondaggio online che è stato inviato via e-mail alle cantine produttrici di vino svizzero tramite le associazioni di categoria, l'ufficio di promozione e altri organismi. Si stima che in Svizzera esistano circa 1500 cantine produttrici di vino svizzero.

Dopo la correzione del database, è stato possibile analizzare un totale di 113 risposte complete relative al volume venduto e ai prezzi praticati (tra febbraio e settembre 2025). Per le domande complementari non relative ai volumi e ai prezzi per canale, un numero maggiore di questionari è stato ritenuto affidabile e ha potuto essere trattato (la dimensione del campione preso in considerazione è indicata sotto ogni analisi).

In questo studio vengono analizzati quattro canali di distribuzione:

- Vendita diretta: vendita di vino a privati (Business to Consumer, B2C)
- Horeca: vendita di vino al settore della ristorazione (hotel, ristoranti, bar), Business to Business (B2B)
 - In qualità bottiglia
 - In qualità litro
- Rivenditori-distributori: Vendita di vino (in qualità bottiglia) a negozi specializzati, grandi magazzini, distributori attivi nel settore gastronomico, ecc. (B2B)
- Commercio: Vendita di vino sfuso (B2B)

I prezzi medi indicati sono prezzi medi ponderati (CHF/litro) (fatturato totale diviso per il volume totale).

Per cantine di “dimensione 1” si intendono le cantine che producono meno di 50.000 bottiglie (equivalenti a 0,75 litri) all'anno, quelle di “dimensione 2” sono quelle che producono tra 50.000 e 300.000 bottiglie e quelle di “dimensione 3” più di 300.000 bottiglie.

Nelle tabelle, alcune somme non sono pari al 100% (99% o 101%) a causa dei risultati arrotondati. Per le analisi regionali, le cantine 2 e 3 sono raggruppate a causa del numero limitato di grandi cantine che hanno risposto.

Descrizione dei dati

In totale, 113 cantine hanno partecipato, risposto e fornito informazioni utilizzabili nel corso del sondaggio per le domande relative ai volumi e ai prezzi. Ciò rappresenta quindi un margine di errore del 7,5% con un livello di confidenza del 90%. Si osserva la seguente distribuzione dei dati raccolti nel 2025:

- 65% cantine di dimensione 1
- 28% cantine di dimensione 2
- 7% cantine di dimensione 3

Per le domande complementari, ha risposto un numero leggermente superiore di cantine.

Partecipazione al sondaggio per regione viticola nel 2025

Numero di partecipanti 2025	VS	VD	ST	GE	TI	3S	Totale
Cantine dimensione 1	17	15	21	5	6	9	73
Cantine dimensione 2	8	7	5	0	3	9	32
Cantine dimensione 3	2	3	0	1	1	1	8
Totale	27	25	26	6	10	19	113

Figura 1 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

Rappresentatività dei dati per regione nel 2024

Rappresentatività dei dati del sondaggio rispetto al consumo UFAG	2024
Vallese	29%
Vaud	30%
Svizzera tedesca	2%
Ginevra	13%
Ticino	13%
3 Laghi	17%
Totale Svizzera	26%

Figura 2 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

I dati delle aziende che non hanno completato il sondaggio sono inclusi nel campione, se hanno risposto integralmente alle domande pertinenti. Per quanto riguarda le domande relative al volume e al prezzo per canale di distribuzione, si ottengono dati che rappresentano circa il 26% (20 250 000 litri) del consumo globale di vini svizzeri calcolato dall'UFAG (77 419 000 litri). Ad esempio, se si analizzano i dettagli per regione (Figura 2), i volumi di vino vallesano dichiarati nel sondaggio corrispondono al 29% dei volumi venduti nel 2024.

In termini di ripartizione della commercializzazione del vino svizzero per dimensione dell'azienda, si ottiene la seguente distribuzione per il 2024 nel campione:

il 6% della commercializzazione del vino svizzero proviene da cantine di dimensione 1

il 10% della commercializzazione del vino svizzero proviene da cantine di dimensione 2

l'84% della commercializzazione del vino svizzero proviene dalle cantine di dimensione 3

Per quanto riguarda il confronto tra gli studi del 2023 e del 2025, occorre tenere conto del margine di errore del +/- 6% e del +/- 7.5% nei due set di dati (2022 e 2024).

ANALISI DEI VINI (DOC E IGT) A LIVELLO SVIZZERO 2024

Canali di distribuzione dei vini svizzeri (DOC e IGT) in volume e valore nel 2024

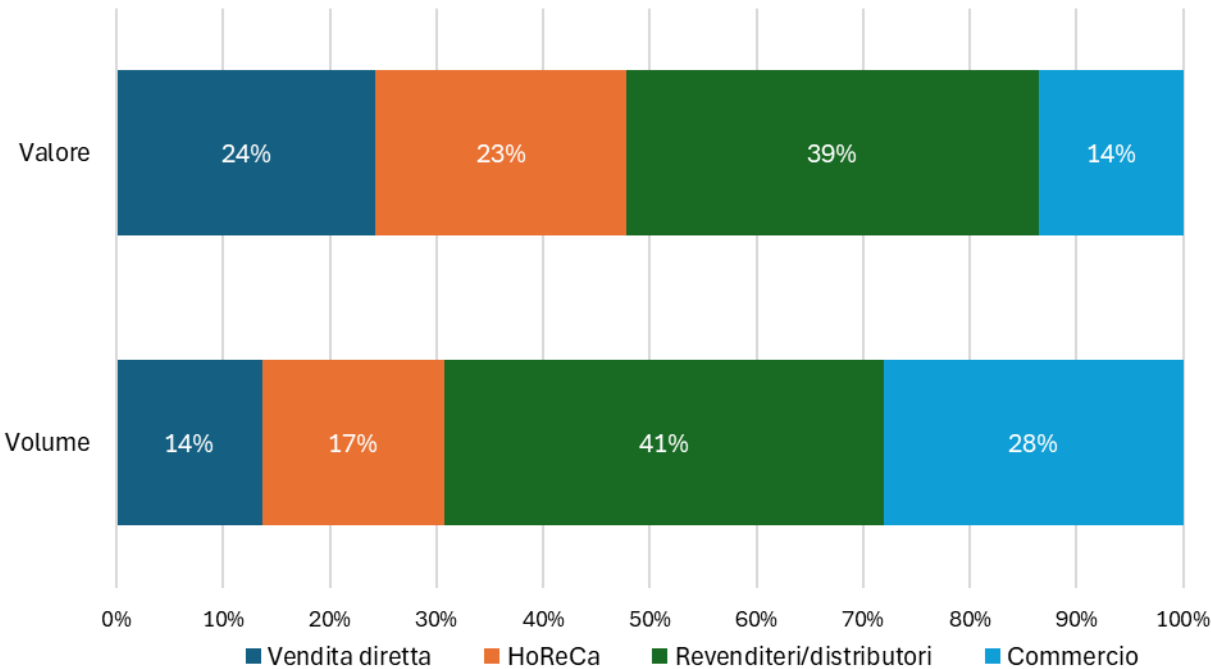


Figura 3 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

Nel 2024, il canale di distribuzione più importante in termini di valore e volume è quello dei rivenditori-distributori. La differenza di proporzione tra volume e fatturato, in particolare per il commercio e la vendita diretta, deriva da un prezzo medio molto lontano dalla media (più alto per la vendita diretta e più basso per il commercio). I risultati non sono direttamente comparabili con quelli degli studi precedenti, poiché la distribuzione delle cantine in base alle regioni e alle dimensioni differisce troppo.

Canali di distribuzione dei vitigni svizzeri in volume nel 2024

2024	Vendita diretta	Horeca	Revenditori-distributori	Commercio	Totale
Chasselas	10%	17%	50%	24%	100%
Alti vini bianchi	19%	16%	36%	29%	100%
Pinot noir o Gamay	15%	17%	34%	34%	100%
Alti vini rossi	21%	21%	37%	21%	100%
Rosato	8%	14%	35%	42%	100%
Spumante	20%	28%	52%	0%	100%

Figura 4 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

Canali di distribuzione dei vini svizzeri (DOC e IGT) in volume e valore nel 2024 (Cantine di dimensioni 1 <50'000 bottiglie all'anno)

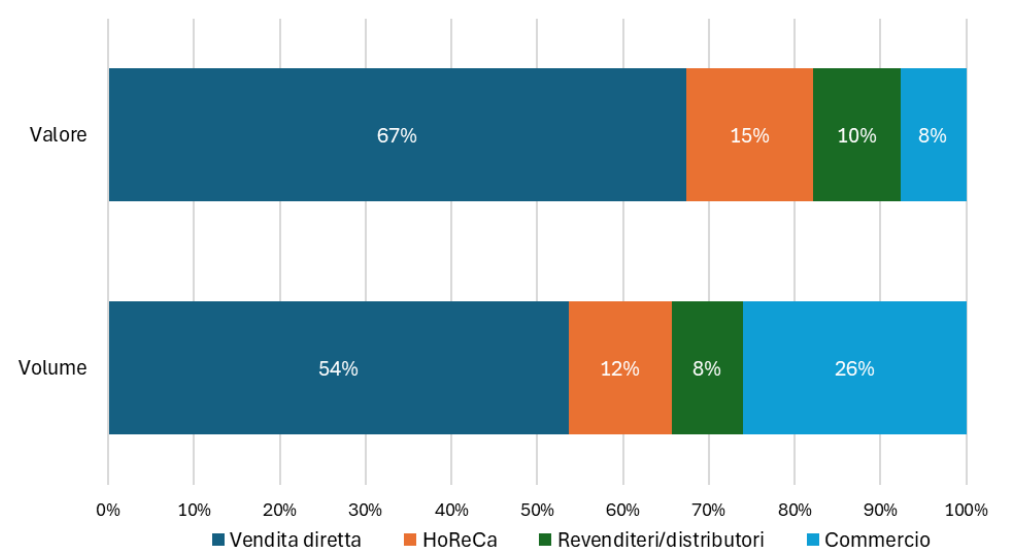


Figura 5 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

La vendita diretta rimane il principale canale di vendita con oltre la metà del volume venduto (54%) e due terzi del valore ottenuto (67%) per le cantine che producono meno di 50.000 bottiglie. Il commercio rappresenta uno sbocco per il 26% del volume, ma solo l'8% del fatturato.

Canali di distribuzione dei vini svizzeri DOC e IGT (in volume e valore) 2022-2024 – Cantine di dimensioni 1

Vini svizzeri (DOC + IGT)		2022	2024	Differenza di QdM 22-24	
Vendita diretta	QdM (Volume)	61%	54%	↓	-7%
	QdM (Valore)	73%	67%	↓	-6%
HoReCa	QdM (Volume)	11%	12%	→	1%
	QdM (Valore)	13%	15%	↑	2%
Revenditori-distributori	QdM (Volume)	8%	8%	→	0%
	QdM (Valore)	8%	10%	↑	2%
Commercio	QdM (Volume)	20%	26%	↑	6%
	QdM (Valore)	6%	8%	↑	2%

Figura 6 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine, Campione 2023 rappresentativo di 163 cantine

Tenendo conto del margine di errore del 2022 e del 2024, non si osservano differenze significative.

Canali di distribuzione dei vini svizzeri (DOC e IGT) in volume e valore nel 2024 (Cantine di dimensioni 2 tra 50.000 e 300.000 bottiglie all'anno)

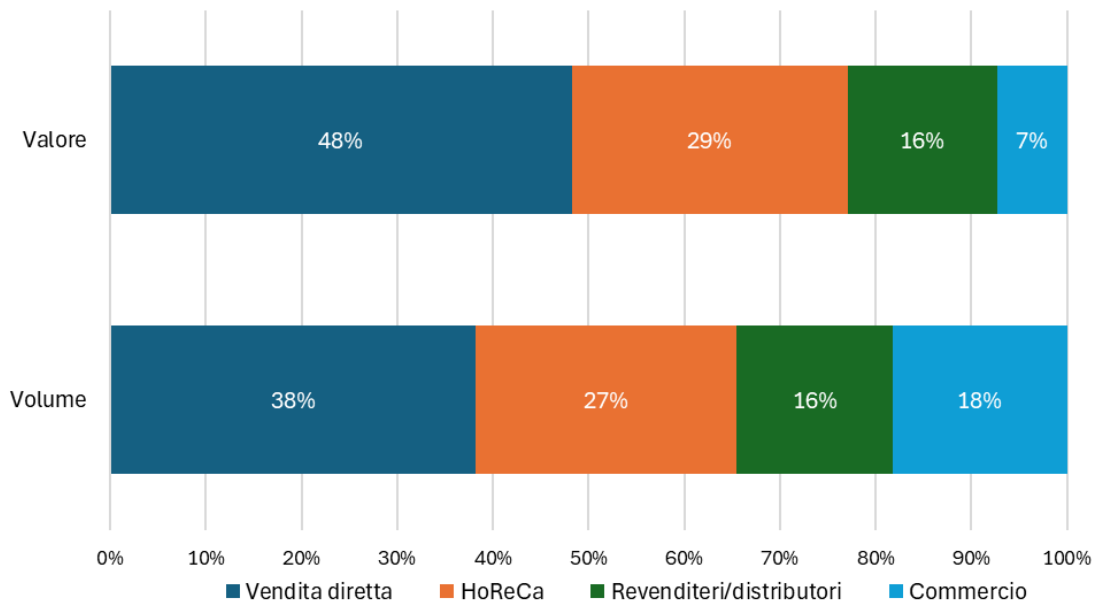


Figura 7 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

Per le cantine di dimensioni 2, anche la vendita diretta rappresenta il principale sbocco in termini di volume e valore. Il settore HoReCa rappresenta tuttavia un importante canale di vendita con il 29% del valore ottenuto nel 2024.

Canali di distribuzione dei vini svizzeri DOC e IGT (in volume e valore) 2022-2024 – Cantine di dimensioni 2 tra 50.000 e 300.000 bottiglie all'anno

Vini svizzeri (DOC+IGT)		2022	2024	Differenza di QdM 22-24	
Vendita diretta	QdM (Volume)	52%	38%	↓	-14%
	QdM (Valore)	58%	48%	↓	-10%
HoReCa	QdM (Volume)	24%	27%	→	3%
	QdM (Valore)	24%	29%	↑	5%
Revenditori-distributori	QdM (Volume)	19%	16%	→	-3%
	QdM (Valore)	16%	16%	→	0%
Commercio	QdM (Volume)	5%	18%	↑	13%
	QdM (Valore)	2%	7%	↑	5%

Figura 8 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine, Campione 2023 rappresentativo di 163 cantine

Rispetto al 2022, si osserva un calo significativo delle vendite dirette. Questo calo è accompagnato dal volume venduto nel commercio, ma l'aumento del valore ottenuto

attraverso questo canale rimane comunque moderato (+5%), probabilmente a causa di un calo dei prezzi.

Canali di distribuzione dei vini svizzeri (DOC e IGT) in volume e valore nel 2024 (Cantine di dimensioni 3 >300.000 bottiglie all'anno)

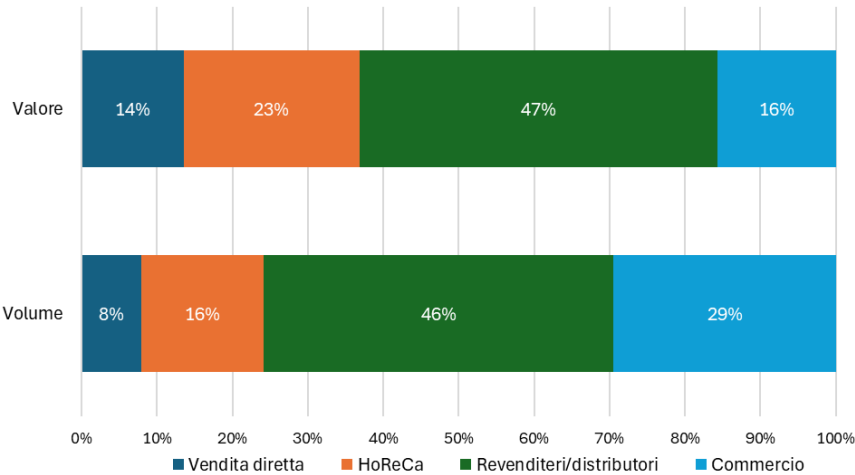


Figura 9 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

Le cantine che producono più di 300.000 bottiglie all'anno vendono quasi la metà del loro volume (46%) tramite rivenditori e distributori. Anche il commercio rappresenta un importante sbocco, con il 29% dei volumi venduti attraverso questo canale. Tuttavia, il settore HoReCa genera una quota maggiore del fatturato totale (23% contro il 16% del commercio).

Canali di distribuzione dei vini svizzeri DOC e IGT (in volume e valore) 2022-2024 – Cantine di dimensioni 3 >300 000 bottiglie all'anno

Vini svizzeri (DOC+IGT)		2022	2024	Differenza di QdM 22-24	
Vendita diretta	QdM (Volume)	5%	8%	↑	3%
	QdM (Valore)	15%	14%	→	-1%
HoReCa	QdM (Volume)	9%	16%	↑	7%
	QdM (Valore)	15%	23%	↑	8%
Revenditori-distributori	QdM (Volume)	60%	46%	↓	-14%
	QdM (Valore)	59%	47%	↓	-12%
Commercio	QdM (Volume)	26%	29%	↑	3%
	QdM (Valore)	11%	16%	↑	5%

Figura 10 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine, Campione 2023 rappresentativo di 163 cantine

Rispetto al 2022, si osserva un calo delle vendite presso i rivenditori-distributori per le grandi cantine.

ANALISI PER REGIONE DOC E IGT

Vallese DOC

Questo capitolo riguarda esclusivamente il vino venduto con la denominazione Vallese DOC.

Canali di distribuzione dei vini vallesani DOC in volume e valore nel 2024

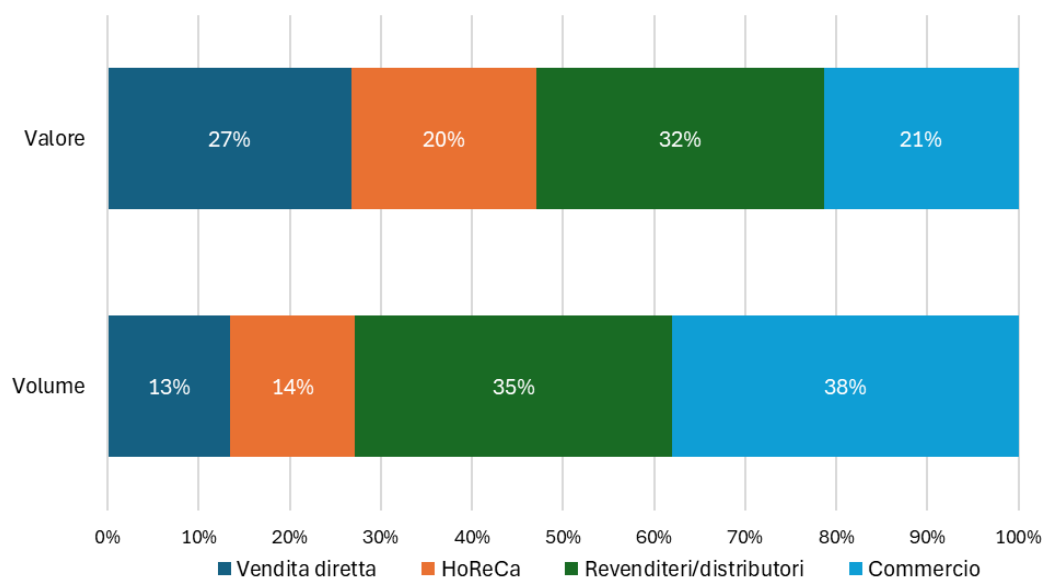


Figura 11 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

Nel nostro campione, il canale di vendita più importante per i vini Vallese DOC è quello dei rivenditori-distributori, seguito dal commercio in volume o dalla vendita diretta in termini di valore.

Canali di distribuzione dei vini vallesani DOC (in volume e valore) 2024

Vallese DOC		2022	2024	Differenza di QdM 22-24	
Vendita diretta	QdM (Volume)	12%	13%	↑	1%
	QdM (Valore)	31%	27%	→	-4%
HoReCa	QdM (Volume)	7%	14%	↑	7%
	QdM (Valore)	13%	20%	↑	7%
Revenditori-distributori	QdM (Volume)	51%	35%	↓	-16%
	QdM (Valore)	40%	32%	→	-8%
Commercio	QdM (Volume)	30%	38%	↑	8%
	QdM (Valore)	16%	21%	↑	5%

Figura 12 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine, Campione 2023 rappresentativo di 163 cantine

La quota dei rivenditori-distributori è diminuita in modo significativo per i vini vallesani, con una percentuale minore in termini di volumi venduti e di valore rispetto agli altri canali.

Prezzi per canale di distribuzione dei vini vallesani DOC nel 2024

Vallese DOC Prezzo medio CHF/litro	Vendita diretta	HoReCa	Revenditori-distributori	Commercio
Fendant DOC	13.81	11.11	8.16	5.52
Johannisberg DOC	20.35	14.28	12.24	7.64
Petite arvine DOC	29.34	23.06	18.19	10.49
Alti vini bianchi DOC	27.14	22.24	12.52	8.39
Pinot noir, gamay o Dôle (senza barrique) DOC	17.92	14.33	8.99	5.28
Altri vini rossi (senza barrique) DOC	21.57	19.68	11.53	5.80
Vini rossi con barriques DOC	46.71	44.75	39.62	-
Rosato DOC	17.37	11.41	8.10	5.35
Spumante DOC	27.13	16.71	21.55	-

Figura 13 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

La figura 13 rappresenta il prezzo medio al litro dei diversi prodotti Vallese DOC in base ai canali di distribuzione. Poiché i vini sono molto eterogenei in Svizzera, queste medie sono da considerarsi indicative.

Quota di mercato dei diversi vini Vallese DOC in base ai canali di distribuzione

Vallese DOC QDM Volume o Valore	Vendita diretta		HoReCa		Revenditori- distributori		Commercio	
	Volume	Valore	Volume	Valore	Volume	Valore	Volume	Valore
2024								
Fendant DOC	17%	11%	22%	15%	27%	22%	8%	22%
Johannisberg DOC	5%	5%	12%	10%	10%	12%	8%	12%
Petite arvine DOC	6%	7%	5%	7%	3%	6%	6%	6%
Alti vini bianchi DOC	16%	20%	10%	13%	13%	16%	10%	16%
Pinot noir, gamay o Dôle (senza barrique) DOC	17%	14%	15%	13%	16%	14%	18%	14%
Altri vini rossi (senza barrique) DOC	24%	23%	21%	26%	9%	11%	11%	11%
Vini rossi con barriques DOC	6%	12%	3%	7%	1%	3%	0%	3%
Rosato DOC	8%	6%	12%	8%	21%	17%	38%	17%
Spumante DOC	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Figura 14 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

La figura 14 illustra la ripartizione dei prodotti nei diversi canali di vendita. Ad esempio, il 17% del volume dei vini DOC Vallese venduti in vendita diretta è costituito da Fendant DOC, ma rappresenta solo l'11% del valore ottenuto in questo canale di distribuzione a causa di un prezzo inferiore rispetto agli altri vini DOC Vallese.

Canali di distribuzione dei vini vallesani DOC in volume e valore nel 2024 (Cantina di dimensioni 1 <50.000 bottiglie all'anno)

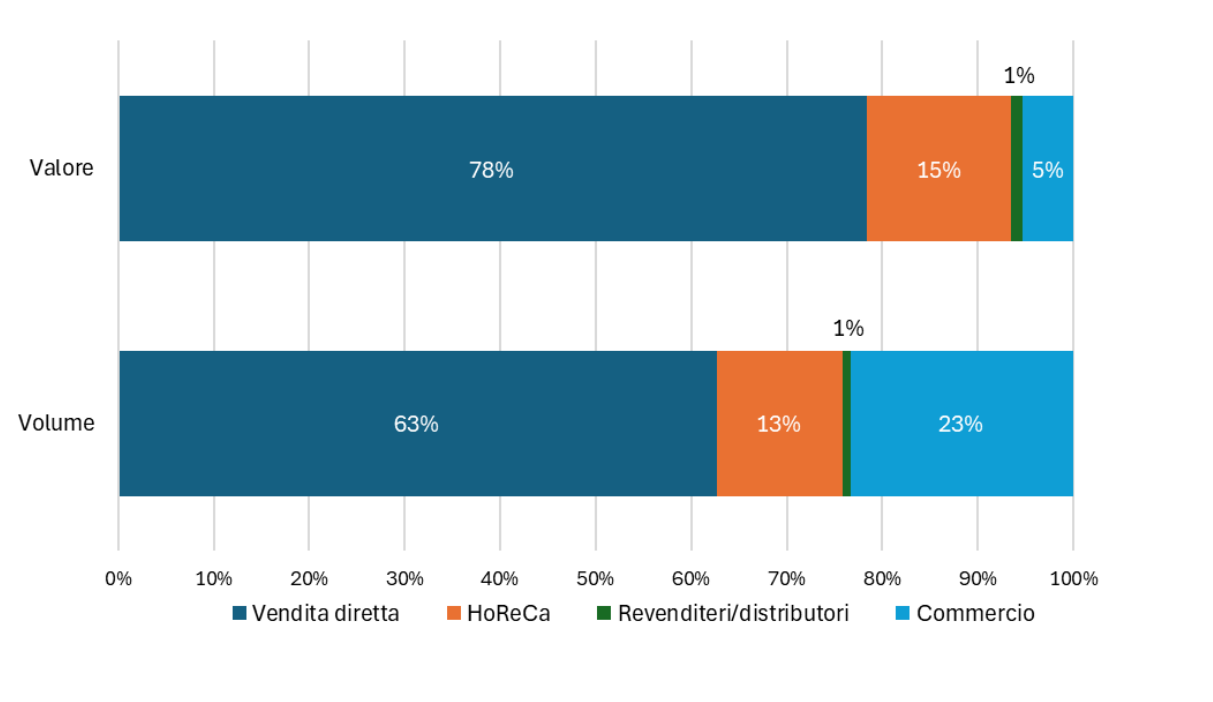


Figura 15 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

Le cantine vallesane che producono meno di 50.000 bottiglie vendono la maggior parte della loro produzione tramite vendita diretta.

Canali di distribuzione dei vini vallesani DOC in volume e valore nel 2024 (cantina di dimensioni 2-3)

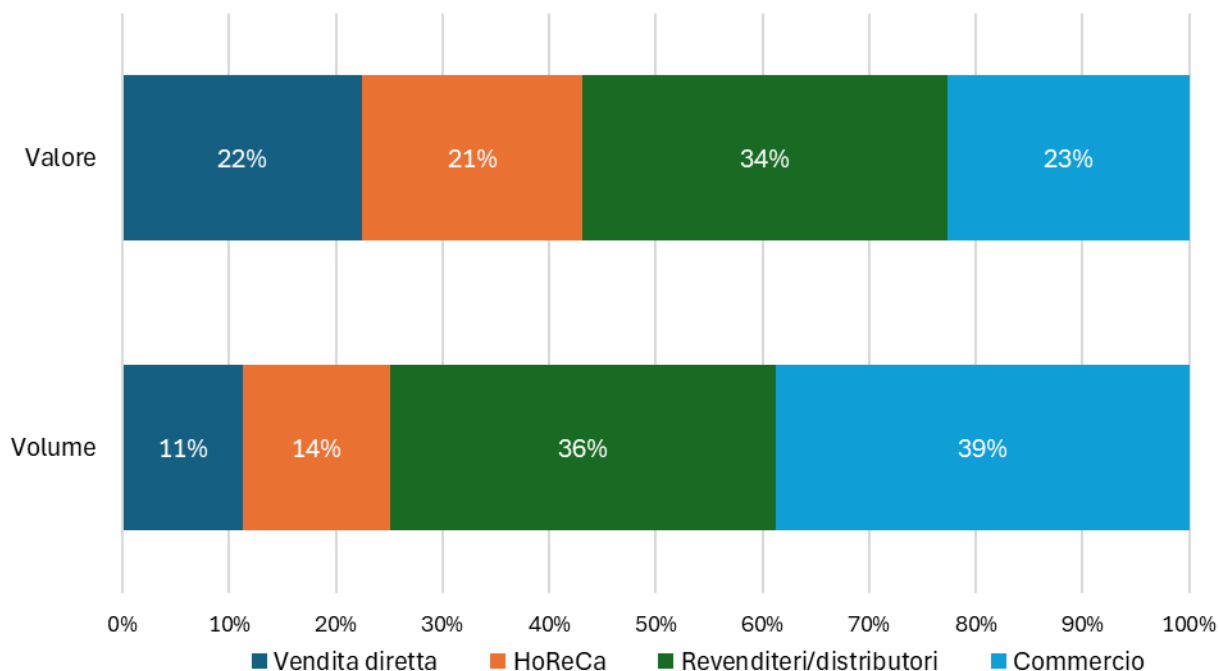


Figura 12 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

Per le cantine di dimensioni 2 e 3, i rivenditori e i distributori rappresentano il principale canale di distribuzione in termini di valore (34%), mentre la maggior parte del volume viene venduta nel commercio (39%). Si tratta della media per questo tipo di cantina, ma le situazioni individuali possono presentare grandi differenze.

Vaud DOC

Questo capitolo riguarda esclusivamente i vini venduti con denominazione DOC vodese.

Canali di distribuzione dei vini DOC vodesi in volume e valore nel 2024

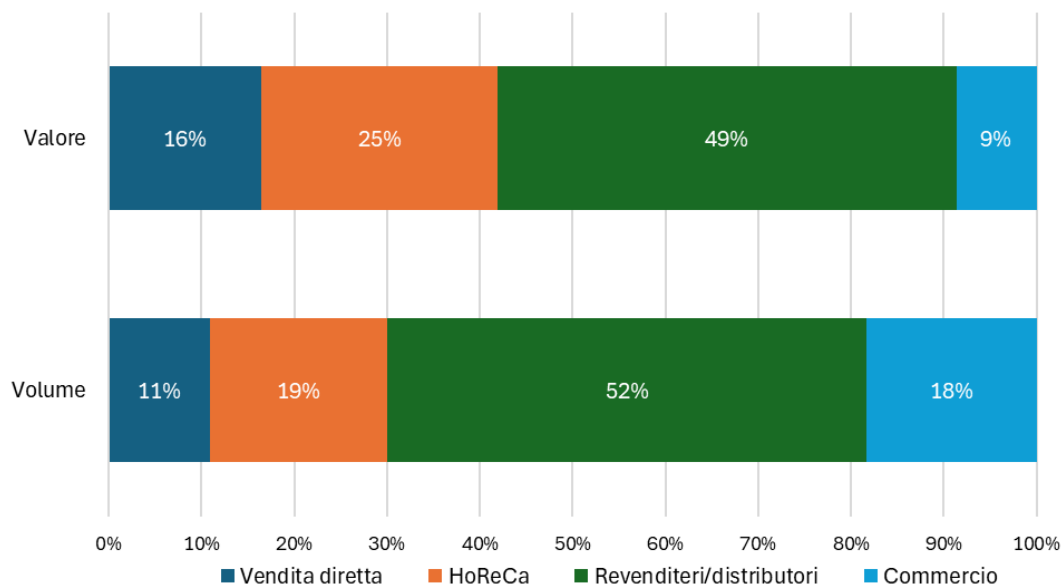


Figura 17 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

Nel nostro campione, il canale di vendita più importante per i vini DOC del Canton Vaud è quello dei rivenditori-distributori, seguito dal settore HoReCa.

Canali di distribuzione dei vini DOC vodesi (in volume e valore) 2024

Vaud AOC		2022	2024	Differenza di QdM 22-24	
Vendita diretta	QdM (Volume)	12%	11%	➡	-1%
	QdM (Valore)	20%	16%	⬇	-4%
HoReCa	QdM (Volume)	10%	19%	⬆	9%
	QdM (Valore)	14%	25%	⬆	11%
Revenditori-distributori	QdM (Volume)	58%	52%	⬇	-6%
	QdM (Valore)	56%	49%	⬇	-7%
Commercio	QdM (Volume)	20%	18%	⬇	-2%
	QdM (Valore)	10%	9%	➡	-1%

Figura 1813 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine, Campione 2023 rappresentativo di 163 cantine

La quota del settore HoReCa è aumentata per i vini vodesi, con una percentuale maggiore in termini di volumi venduti e valore rispetto agli altri canali.

Prezzi per canale di distribuzione dei vini DOC vodesi nel 2024

Vaud DOC Prezzo medio CHF/litro	Vendita diretta	HoReCa	Revenditori-distributori	Commercio
Chablais DOC chasselas	22.93	19.59	18.39	8.35
Lavaux DOC chasselas	20.88	17.96	15.06	7.27
Dézaley DOC chasselas	31.19	29.08	24.67	12.88
Calamin DOC chasselas	23.46	20.31	20.29	9.72
La Côte DOC chasselas	15.56	14.59	7.79	5.66
Vully, CdO, Bonvillars DOC chasselas	13.05	12.39	9.30	4.74
Vaud DOC chasselas	17.80	16.11	14.02	-
Alti vini blancs DOC	24.16	19.41	14.73	6.60
Pinot noir o gamay DOC	20.69	17.25	12.15	6.11
Alti vini rossi DOC	21.05	18.94	13.24	5.76
Rosato DOC	16.74	14.62	12.24	4.58
Spumante DOC	28.40	19.83	25.10	-

Figura 19 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

La figura 19 rappresenta il prezzo medio al litro dei diversi vini DOC vodesi in base ai canali di distribuzione. Poiché i vini sono molto eterogenei in Svizzera, queste medie sono da considerarsi indicative.

Quota di mercato dei diversi vini DOC vodesi secondo i canali di distribuzione

Vaud DOC QDM Volume o Valore	Vendita diretta		HoReCa		Revenditori- distributori		Commercio	
	Volume	Valore	Volume	Valore	Volume	Valore	Volume	Valore
2024								
Chablais DOC chasselas	12%	14%	27%	30%	29%	41%	5%	6%
Lavaux DOC chasselas	24%	24%	20%	21%	10%	11%	33%	38%
Dézaley DOC chasselas	1%	2%	1%	2%	1%	1%	1%	2%
Calamin DOC chasselas	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
La Côte DOC chasselas	14%	11%	11%	9%	37%	22%	48%	43%
Vully, CdO, Bonvillars DOC chasselas	3%	2%	1%	0%	1%	1%	2%	1%
Vaud DOC chasselas	2%	2%	4%	3%	0%	0%	0%	0%
Alti ini blancs DOC	5%	6%	1%	1%	0%	1%	0%	0%
Pinot noir o gamay DOC	10%	10%	8%	8%	3%	3%	1%	1%
Alti vini rossi DOC	20%	21%	16%	17%	13%	13%	6%	5%
Rosato DOC	8%	6%	11%	9%	7%	6%	5%	4%
Spumante DOC	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Figura 20 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

La figura 20 illustra la ripartizione dei prodotti nei diversi canali di vendita. Ad esempio, il 12% del volume dei vini DOC vodesi venduti direttamente è costituito da Chasselas DOC Chablais, che rappresenta il 14% del valore ottenuto in questo canale di distribuzione grazie a un prezzo superiore alla media degli altri vini DOC vodesi.

Canali di distribuzione dei vini DOC vodesi in volume e valore nel 2024 - Cantine di dimensioni 1

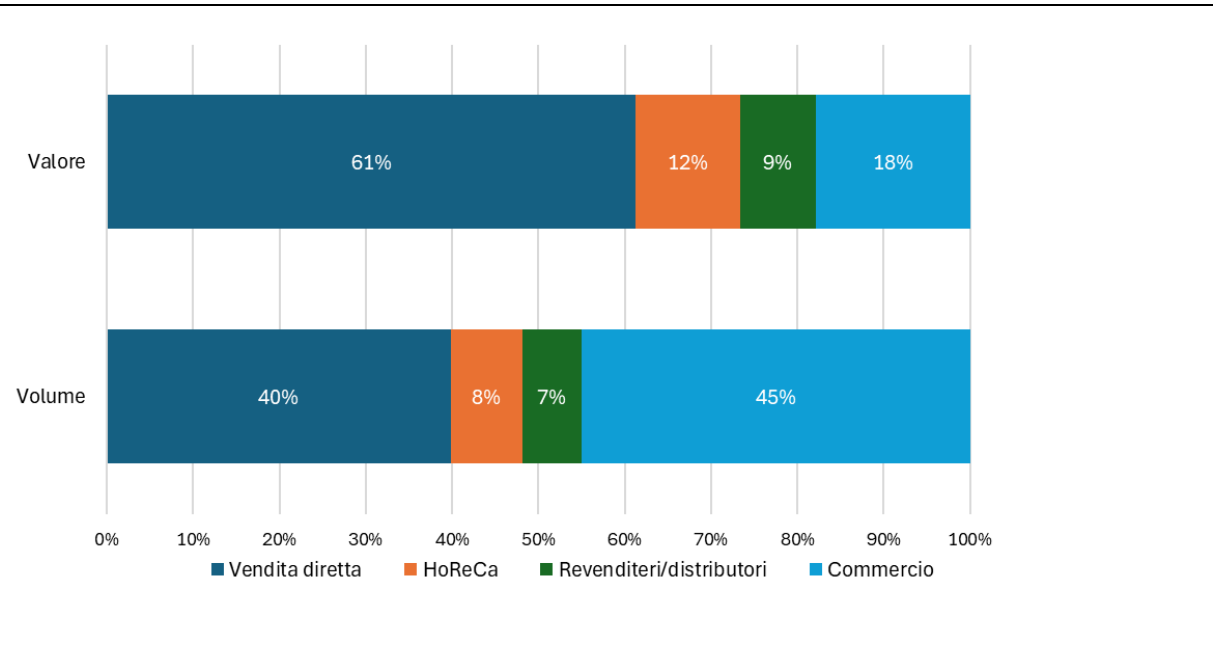


Figura 21 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

Il commercio è il canale di distribuzione attraverso il quale viene venduto il maggior volume di vino DOC vodese, ma rappresenta solo il 18% del fatturato delle cantine che producono meno di 50.000 bottiglie. La maggior parte del fatturato (61%) proviene dalla vendita diretta.

Canali di distribuzione dei vini DOC vodesi in volume e valore nel 2024 - Cantine di dimensioni 2-3 >50.000 bottiglie all'anno

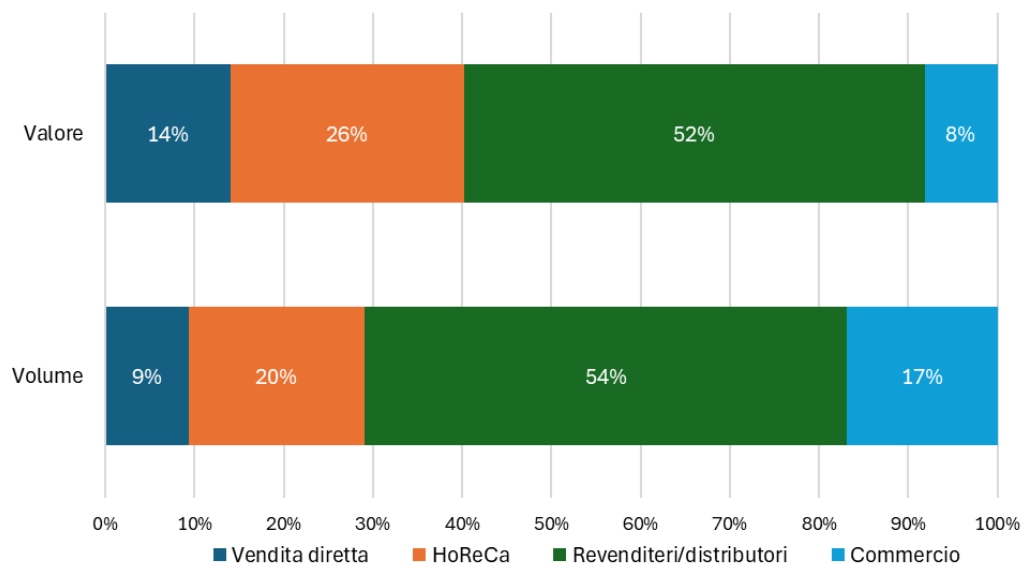


Figura 22 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

I rivenditori e i distributori sono il principale canale di vendita per le cantine di dimensioni 2 e 3. Si tratta della media per questo tipo di cantina, ma le situazioni individuali possono presentare grandi differenze.

Svizzera tedesca DOC

Questo capitolo riguarda esclusivamente i vini venduti con denominazione Svizzera tedesca DOC.

Canali di distribuzione dei vini svizzeri tedeschi DOC in volume e valore nel 2024

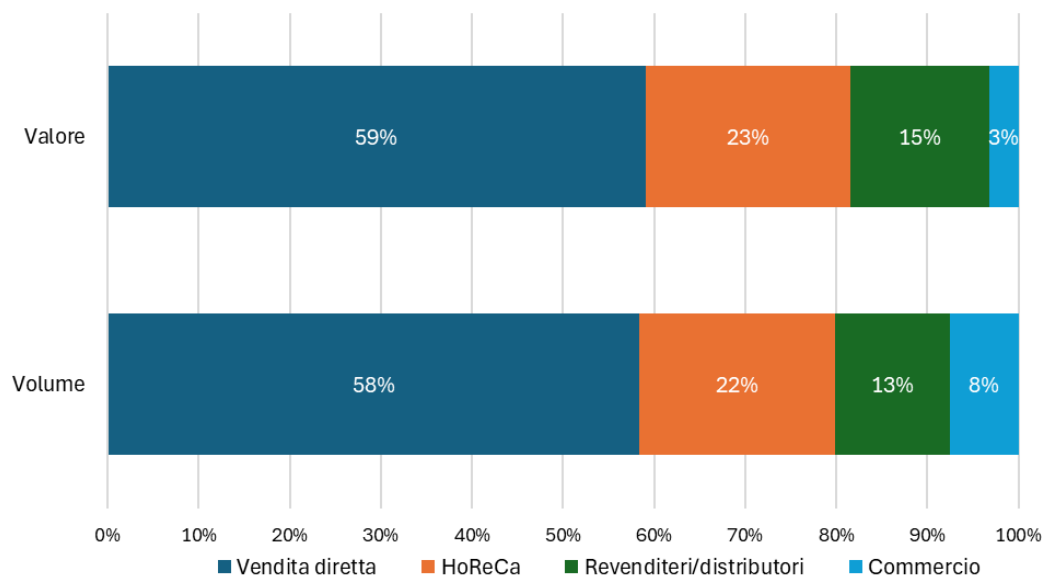


Figura 23 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

La vendita diretta rappresenta il principale canale di distribuzione per il nostro campione di cantine nella Svizzera tedesca. Queste proporzioni possono essere dovute alla distribuzione delle cantine partecipanti quest'anno e all'assenza di cantine di dimensione 3 che hanno accettato di partecipare nel 2025.

Canali di distribuzione dei vini svizzeri tedeschi DOC (in volume e valore) 2024

Svizzera tedesca DOC		2022	2024	Differenza di QdM 22-24	
Vendita diretta	QdM (Volume)	21%	58%	↑	37%
	QdM (Valore)	41%	59%	↑	18%
HoReCa	QdM (Volume)	13%	22%	→	9%
	QdM (Valore)	19%	23%	→	4%
Revenditori-distributori	QdM (Volume)	53%	13%	↓	-40%
	QdM (Valore)	35%	15%	↓	-20%
Commercio	QdM (Volume)	13%	8%	→	-5%
	QdM (Valore)	5%	3%	→	-2%

Figura 24 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine, Campione 2023 rappresentativo di 163 cantine

Si osserva un forte aumento della quota di mercato della vendita diretta e un forte calo dei rivenditori-distributori, a causa della scarsa partecipazione delle cantine svizzero-tedesche, di una struttura diversa del campione delle cantine e dell'assenza di cantine di dimensioni 3.

Prezzi per canale di distribuzione dei vini DOC della Svizzera tedesca nel 2024

ST DOC Prezzo medio CHF/litro	Vendita diretta	HoReCa	Revenditori-distributori	Commercio
Müller-thurgau DOC	16.61	19.55	16.67	9.00
Chardonnay DOC	38.86	44.06	38.44	-
Sauvignon blanc DOC	29.09	23.90	33.33	-
Alti vini bianchi DOC	25.85	23.92	28.27	6.75
Pinot noir DOC (senza barrique)	27.27	24.63	25.76	10.00
Pinot noir DOC (con barrique)	47.51	42.33	36.58	25.00
Alti vini rossi DOC	23.22	24.50	19.53	20.00
Rosato DOC	20.97	19.47	16.77	-
Spumante DOC	38.69	35.28	32.24	22.00

Figura 25 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

La figura 25 rappresenta il prezzo medio al litro dei diversi vini DOC della Svizzera tedesca in base ai canali di distribuzione. Questi risultati non sono comparabili con gli studi degli altri anni, poiché i campioni comprendono cantine potenzialmente troppo diverse tra loro per poter essere confrontate.

Quota di mercato dei diversi vini svizzeri tedeschi DOC secondo i canali di distribuzione

ST DOC QDM Volume o Valore	Vendita diretta		HoReCa		Revenditori- distributori		Commercio	
	Volume	Valore	Volume	Valore	Volume	Valore	Volume	Valore
2024								
Müller-thurgau DOC	21%	13%	14%	10%	3%	2%	18%	14%
Chardonnay DOC	4%	7%	5%	8%	14%	17%	0%	0%
Sauvignon blanc DOC	4%	4%	7%	7%	3%	3%	0%	0%
Alti vini bianchi DOC	18%	18%	16%	14%	16%	14%	30%	19%
Pinot noir DOC (senza barrique)	15%	15%	19%	18%	19%	15%	35%	32%
Pinot noir DOC (con barrique)	8%	14%	12%	19%	34%	40%	5%	11%
Alti vini rossi DOC	24%	21%	18%	16%	7%	4%	10%	18%
Rosato DOC	4%	4%	6%	4%	1%	1%	0%	0%
Spumante DOC	3%	4%	3%	3%	4%	4%	3%	5%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Figura 26 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

La figura 26 illustra la ripartizione dei prodotti nei diversi canali di vendita. Ad esempio, il 21% del volume dei vini DOC della Svizzera tedesca venduti direttamente è costituito da Müller-Thurgau DOC, ma rappresenta solo il 13% del valore ottenuto in questo canale di distribuzione a causa di un prezzo inferiore alla media degli altri vini.

Canali di distribuzione dei vini svizzeri tedeschi DOC in volume e valore nel 2024 - Cantine di dimensioni 1

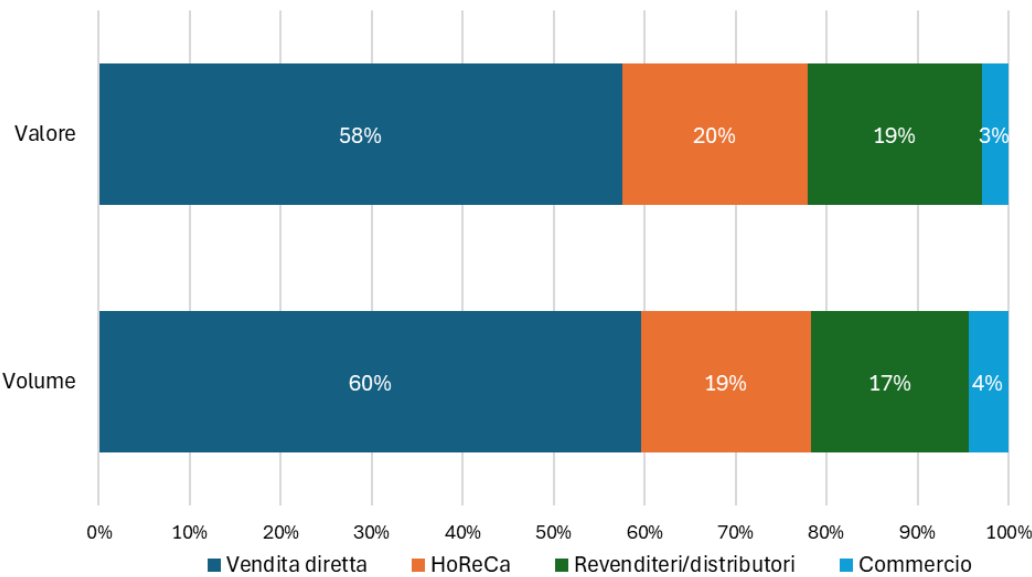


Figura 27 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

Le cantine di dimensione 1 vendono la maggior parte della loro produzione direttamente al consumatore e poi al settore HoReCa. La quota del commercio è minima (4% del volume e 3% del fatturato).

Canali di distribuzione dei vini svizzeri tedeschi DOC in volume e valore nel 2024 – Cantine di medie dimensioni tra 50.000 e 300.000 bottiglie all'anno

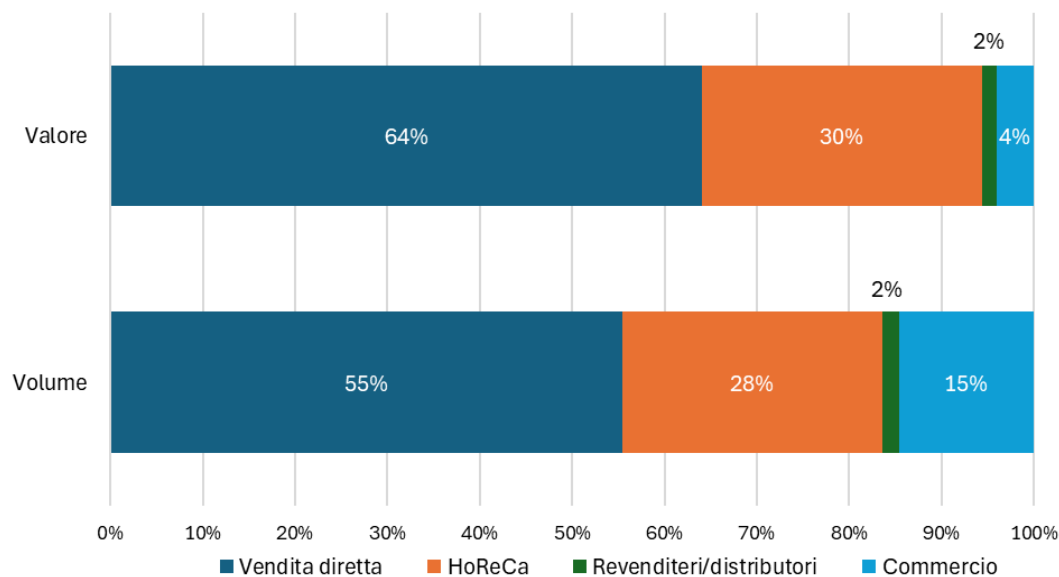


Figura 28 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

La maggior parte della produzione delle cantine di dimensione 2 viene venduta direttamente (55% del volume) e nel settore HoReCa (28% del volume). I rivenditori-distributori rappresentano solo una piccolissima parte dello sbocco commerciale di questo campione.

Ticino DOC

Questo capitolo riguarda esclusivamente i vini venduti con denominazione Ticino DOC.

Canali di distribuzione dei vini ticinesi DOC in volume e valore nel 2024

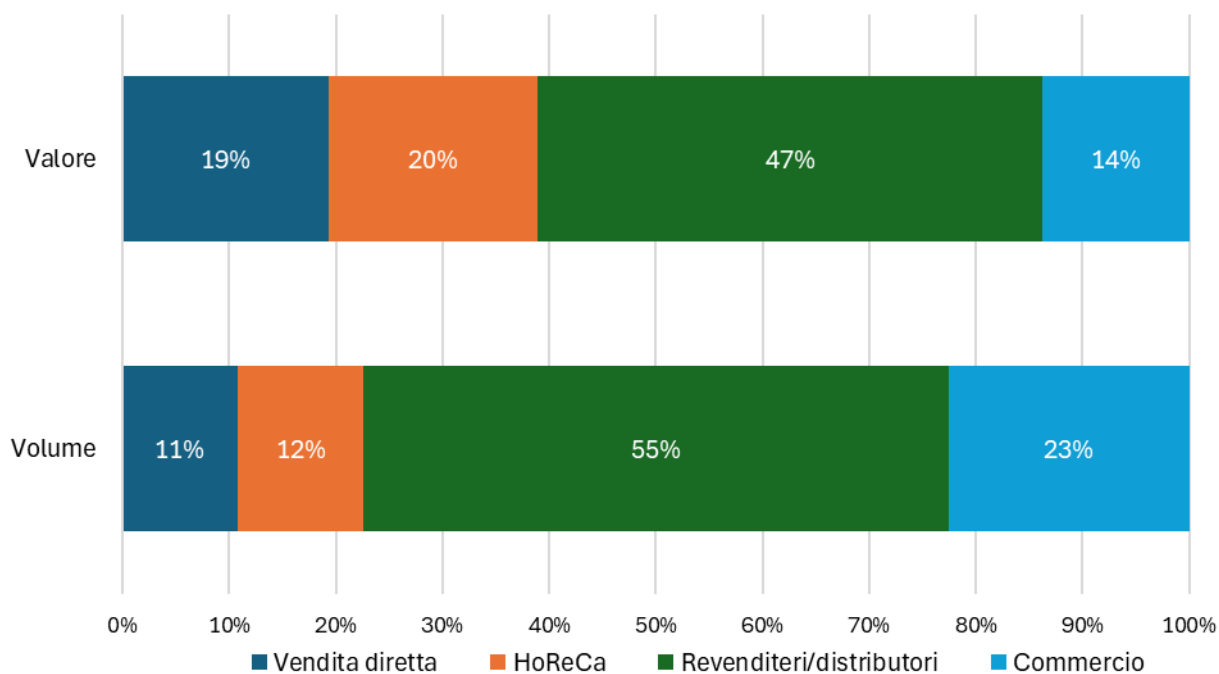


Figura 29 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

Nel nostro campione, il canale di vendita più importante per i vini ticinesi DOC è quello dei rivenditori-distributori, seguito dal commercio in termini di volume o dal settore HoReCa in termini di valore.

Canali di distribuzione dei vini ticinesi DOC (in volume e valore) 2024

Ticino DOC		2022	2024	Differenza di QdM 22-24	
Vendita diretta	QdM (Volume)	23%	11%	↓	-12%
	QdM (Valore)	39%	19%	↓	-20%
HoReCa	QdM (Volume)	13%	12%	→	-1%
	QdM (Valore)	18%	20%	→	2%
Revenditori-distributori	QdM (Volume)	17%	55%	↑	38%
	QdM (Valore)	20%	47%	↑	27%
Commercio	QdM (Volume)	47%	23%	↓	-24%
	QdM (Valore)	23%	14%	↓	-9%

Figura 30 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine, Campione 2023 rappresentativo di 163 cantine

Si osserva un aumento della quota di mercato dei rivenditori-distributori e un calo della quota di mercato della vendita diretta e del commercio. Questa evoluzione può essere spiegata da una differenza nella struttura del campione delle cantine che producono vini ticinesi DOC.

Prezzi per canale di distribuzione dei vini ticinesi DOC nel 2024

Ticino DOC Prezzo medio CHF/litro	Vendita diretta	HoReCa	Revenditori-distributori	Commercio
Bianco di merlot DOC	28.09	27.75	11.70	8.97
Alti vini bianchi DOC	27.70	26.00	17.15	15.04
Merlot DOC (senza barrique)	21.46	19.20	12.76	9.52
Merlot DOC (barrique)	55.78	49.67	35.03	15.10
Alti vini rossi DOC	29.85	27.60	21.02	24.03
Rosato DOC	27.01	24.94	19.45	24.52
Spumante DOC	40.28	32.97	26.83	-

Figura 31 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

La figura 31 rappresenta il prezzo medio al litro dei diversi vini Ticino DOC in base ai canali di distribuzione. Questi risultati non sono comparabili con gli studi degli altri anni, poiché i campioni comprendono cantine potenzialmente troppo diverse tra loro per poter essere confrontate.

Quota di mercato dei diversi vini ticinesi DOC secondo i canali di distribuzione

Ticino DOC QDM Volume o Valore	Vendita diretta		HoReCa		Revenditori- distributori		Commercio	
	Volume	Valore	Volume	Valore	Volume	Valore	Volume	Valore
2024								
Bianco di merlot DOC	26%	23%	18%	17%	20%	16%	43%	37%
Alti vini bianchi DOC	16%	14%	20%	18%	4%	4%	6%	8%
Merlot DOC (senza barrique)	24%	17%	27%	18%	63%	54%	36%	32%
Merlot DOC (barrique)	16%	29%	17%	30%	9%	22%	13%	19%
Alti vini rossi DOC	10%	10%	5%	5%	2%	3%	1%	3%
Rosato DOC	4%	4%	10%	9%	1%	1%	1%	1%
Spumante DOC	2%	3%	2%	3%	0%	0%	0%	0%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Figura 32 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

La figura 32 illustra la ripartizione dei prodotti nei diversi canali di vendita. Ad esempio, il 26% del volume dei vini DOC Ticino venduti nella vendita diretta è costituito da Bianco di merlot DOC, ma rappresenta solo il 23% del valore ottenuto in questo canale.

Canali di distribuzione dei vini ticinesi DOC in volume e valore nel 2024 - Cantine di dimensioni 1

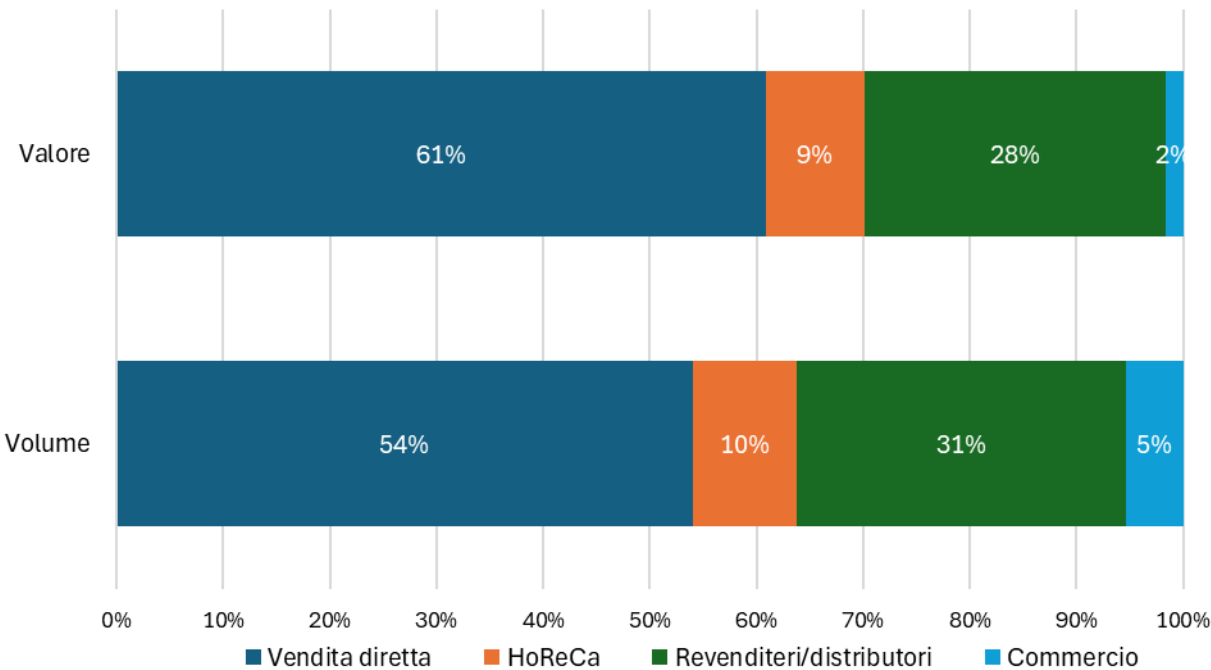


Figura 33 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

Il canale di vendita più importante per le cantine di dimensione 1 è la vendita diretta, che rappresenta oltre la metà del volume (54%) e il 61% del fatturato. I rivenditori e i distributori costituiscono il secondo sbocco con il 31% del volume.

Canali di distribuzione dei vini ticinesi DOC in volume e valore nel 2024 – Cantine di dimensioni 2-3 >50.000 bottiglie all'anno

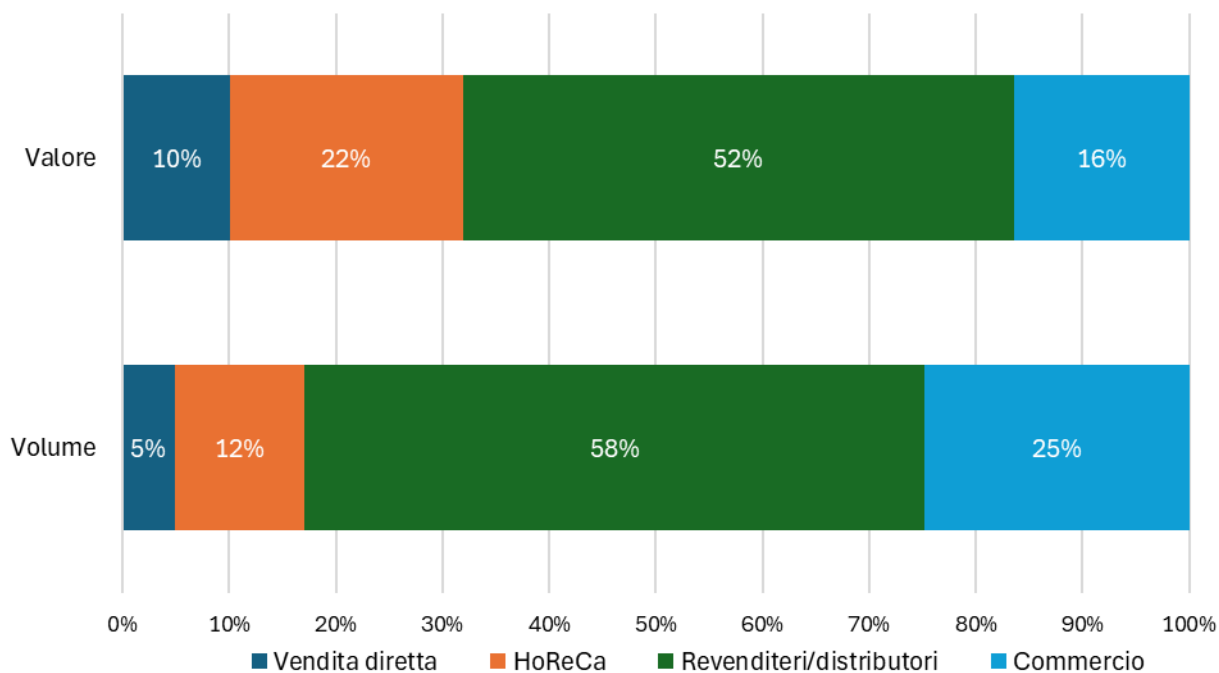


Figura 34 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

I rivenditori e i distributori sono il principale canale di vendita per le cantine di dimensioni 2 e 3. Anche il commercio è un importante sbocco che rappresenta il 25% del volume. Si tratta della media per questo tipo di cantina, ma le situazioni individuali possono presentare grandi differenze.

Ginevra DOC

Questo capitolo riguarda esclusivamente i vini venduti con denominazione Ginevra DOC.

Canali di distribuzione dei vini DOC ginevrini in volume e valore 2024

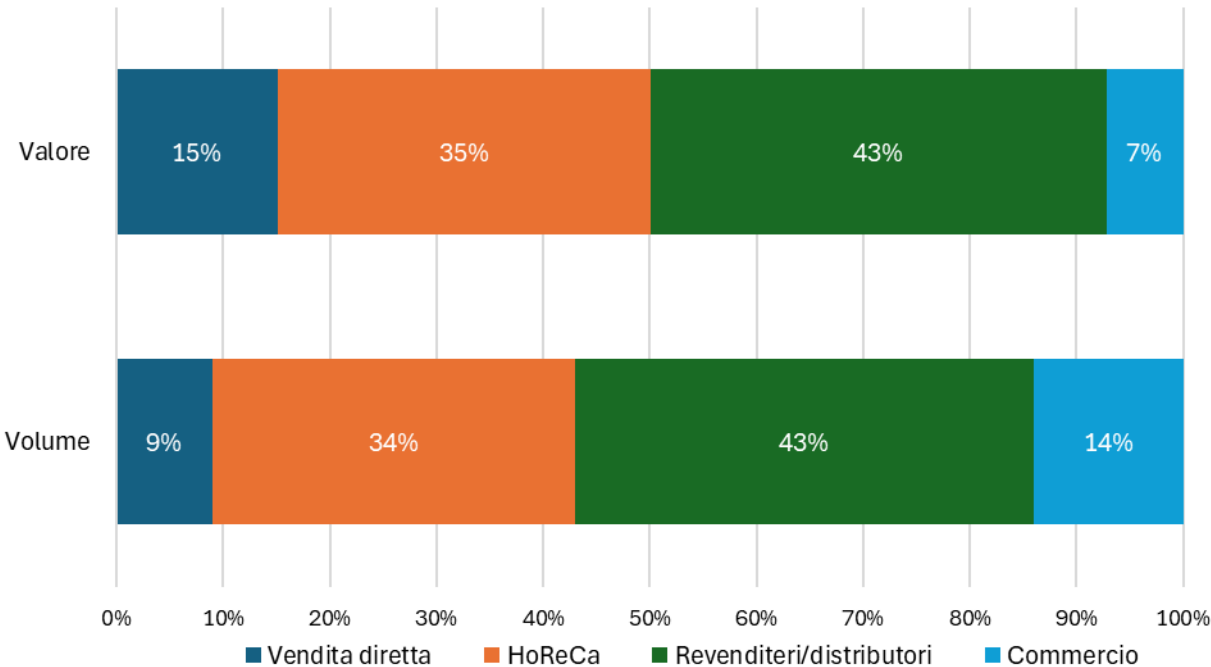


Figura 35 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

Nel nostro campione, il canale di vendita più importante per i vini DOC di Ginevra è quello dei rivenditori-distributori, seguito dal settore HoReCa.

Canali di distribuzione dei vini DOC ginevrini (in volume e valore) 2024

Ginevra DOC		2022	2024	Differenza di QdM 22-24	
Vendita diretta	QdM (Volume)	12%	9%	↓	-3%
	QdM (Valore)	19%	15%	↓	-4%
HoReCa	QdM (Volume)	26%	34%	↑	8%
	QdM (Valore)	30%	35%	↑	5%
Revenditori-distributori	QdM (Volume)	46%	43%	↓	-3%
	QdM (Valore)	43%	43%	→	0%
Commercio	QdM (Volume)	16%	14%	↓	-2%
	QdM (Valore)	8%	7%	↓	-1%

Figura 36 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine, Campione 2023 rappresentativo di 163 cantine

Rispetto al 2022, nel nostro campione si osserva un calo delle vendite dirette e un aumento della quota di mercato dei rivenditori-distributori.

Prezzo per canale di distribuzione dei vini DOC ginevrini nel 2024

Ginevra DOC Prezzo medio CHF/litro	Vendita diretta	HoReCa	Revenditori- distributori	Commercio
Chasselas DOC	11.39	6.91	8.55	3.66
Chardonnay DOC	15.08	12.05	9.99	5.46
Sauvignon blanc DOC	18.67	17.98	11.67	-
Alti vini bianchi DOC	17.30	9.60	10.32	5.29
Pinot noir o gamay DOC	13.23	8.31	8.21	4.68
Alti vini rossi DOC	21.07	14.16	10.42	5.17
Rosato DOC	12.55	8.03	10.21	-
Spumante DOC	26.67	-	-	-

Figura 37 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

La figura 37 rappresenta il prezzo medio al litro dei diversi prodotti DOC di Ginevra in base ai canali di distribuzione. Questi risultati non sono comparabili con gli studi degli altri anni, poiché i campioni comprendono cantine potenzialmente troppo diverse tra loro per poter essere confrontate.

Quota di mercato dei diversi vini DOC ginevrini in base ai canali di distribuzione

Ginevra DOC QDM Volume o Valore	Vendita diretta		HoReCa		Revenditori- distributori		Commercio	
2024	Volume	Valore	Volume	Valore	Volume	Valore	Volume	Valore
Chasselas DOC	16%	12%	24%	17%	20%	18%	18%	13%
Chardonnay DOC	9%	9%	10%	12%	4%	4%	5%	6%
Sauvignon blanc DOC	4%	5%	2%	4%	0%	0%	0%	0%
Alti vini bianchi DOC	14%	15%	8%	8%	17%	18%	31%	34%
Pinot noir o gamay DOC	14%	11%	20%	17%	21%	18%	10%	10%
Alti vini rossi DOC	27%	36%	20%	29%	27%	30%	36%	38%
Rosato DOC	15%	12%	16%	13%	11%	11%	0%	0%
Spumante DOC	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Figura 38 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

La figura 38 illustra la ripartizione dei prodotti nei diversi canali di vendita. Ad esempio, il 16% del volume dei vini DOC Ginevra venduti in vendita diretta è costituito da Chasselas DOC, ma rappresenta solo il 12% del valore ottenuto in questo canale di distribuzione a causa di un prezzo inferiore rispetto agli altri vini DOC Ginevra.

Canali di distribuzione dei vini DOC ginevrini in volume e valore nel 2024 – Cantine di dimensioni 1

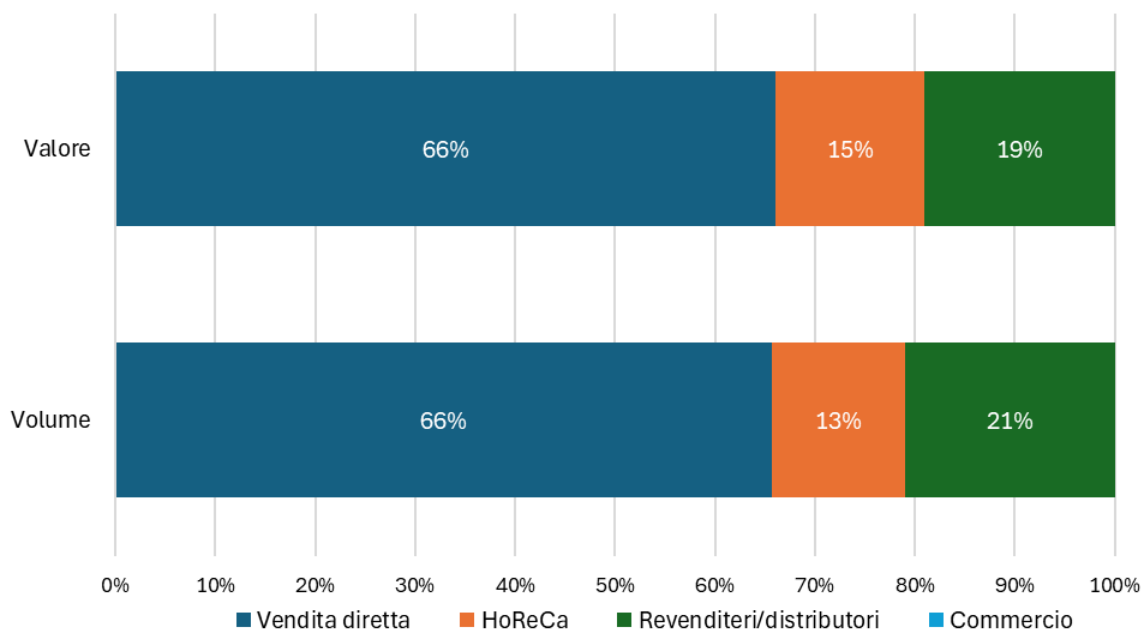


Figura 39 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

La vendita diretta è il canale di distribuzione più importante per le cantine che producono meno di 50'000 bottiglie (66%). In questo campione, il commercio non occupa alcuna quota di mercato.

Canali di distribuzione dei vini DOC ginevrini in volume e valore nel 2024 – Cantine di dimensioni 2-3 >50.000 bottiglie all'anno

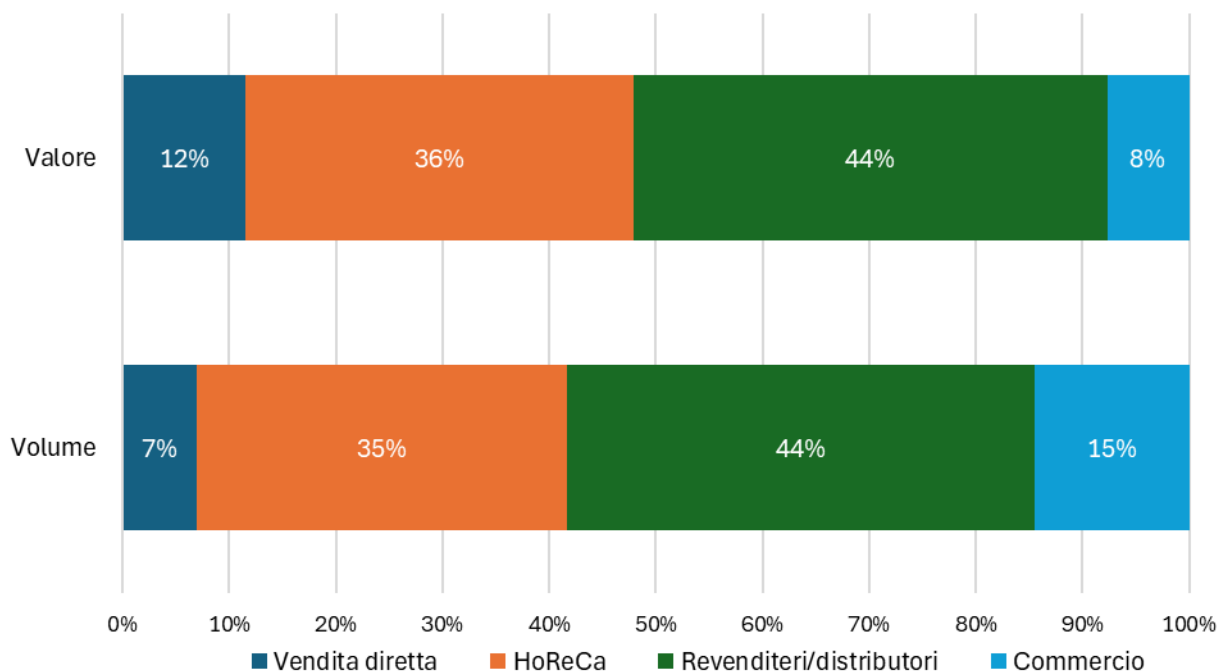


Figura 40 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

In questo campione, il canale di vendita più importante per i vini DOC di Ginevra è quello dei rivenditori-distributori, seguito dal settore HoReCa. Questa ripartizione è simile alla visione delle cantine che producono vino ginevrino di tutte le dimensioni, a causa dei volumi importanti rappresentati dalle grandi cantine in questo campione.

3 Laghi DOC & Giura DOC

Questo capitolo riguarda esclusivamente i vini venduti con denominazione 3 Laghi DOC & Giura DOC.

Canali di distribuzione dei vini 3 Laghi DOC & Giura DOC in volume e valore nel 2024

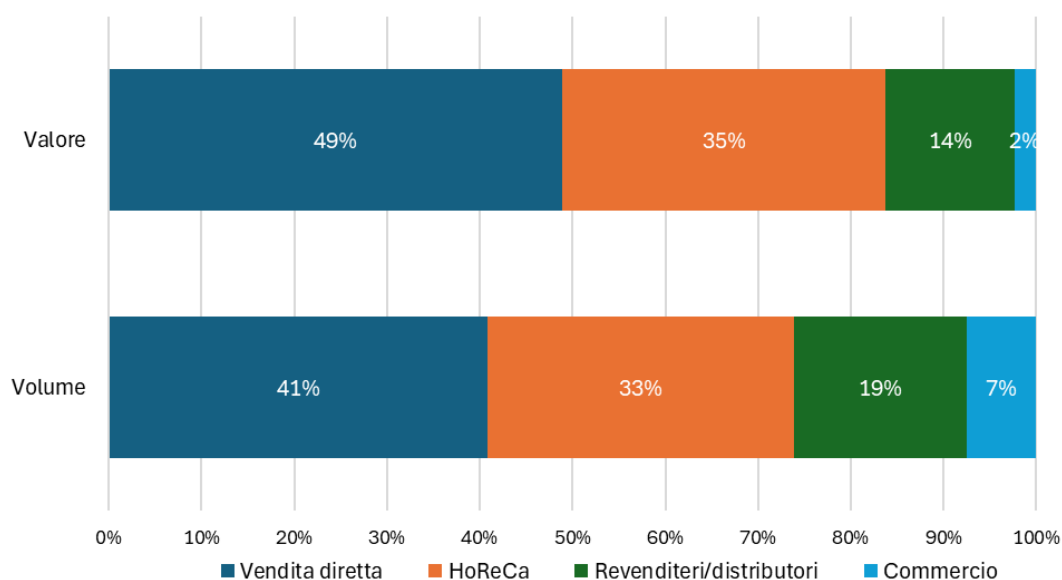


Figura 41 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

Nel nostro campione, il canale di vendita più importante per i vini 3 Laghi DOC & Giura DOC è quello della vendita diretta, seguito dal settore HoReCa che rappresenta un terzo del volume venduto.

Canali di distribuzione dei vini della regione dei 3 Laghi DOC & Giura DOC (in volume e valore) 2024

3 Laghi & Jura DOC		2022	2024	Differenza di QdM 22-24	
Vendita diretta	QdM (Volume)	35%	41%	↑	6%
	QdM (Valore)	40%	49%	↑	9%
HoReCa	QdM (Volume)	21%	33%	↑	12%
	QdM (Valore)	24%	35%	↑	11%
Revenditori-distributori	QdM (Volume)	44%	19%	↓	-25%
	QdM (Valore)	36%	14%	↓	-22%
Commercio	QdM (Volume)	0%	7%	↑	7%
	QdM (Valore)	0%	2%	↑	2%

Figura 42 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine, Campione 2023 rappresentativo di 163 cantine

Si osserva che nel campione 2024 il settore HoReCa rappresenta una quota di mercato maggiore rispetto al 2022. Al contrario, i rivenditori e i distributori costituiscono un mercato relativamente meno importante.

Prezzi per canale di distribuzione dei vini della regione dei 3 Laghi DOC & Giura DOC nel 2024

3 Laghi & Jura DOC Prezzo medio CHF/litro	Vendita diretta	HoReCa	Revenditori-distributori	Commercio
Chasselas DOC (filtrato)	16.79	13.99	11.07	3.70
Chasselas DOC (non filtrato)	15.15	13.27	11.43	8.61
Alti vini bianchi DOC	26.76	23.93	17.01	10.17
Pinot noir DOC (senza barrique)	22.67	23.04	16.18	10.16
Pinot noir DOC (barrique)	50.00	40.89	27.38	21.60
Alti vini rossi DOC	32.47	27.88	22.68	14.05
Rosato DOC	21.11	18.74	15.23	-
Spumante DOC	32.96	27.17	21.27	-

Figura 43 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

La figura 43 rappresenta il prezzo medio al litro dei diversi prodotti 3 Laghi DOC & Giura DOC in base ai canali di distribuzione. Questi risultati non sono comparabili con gli studi degli altri anni, poiché i campioni comprendono cantine potenzialmente troppo diverse per poter essere confrontate.

Quota di mercato dei diversi vini 3 Laghi DOC & Giura DOC in base ai canali di distribuzione

3 Laghi & Jura DOC QDM Volume o Valore	Vendita diretta		HoReCa		Revenditori- distributori		Commercio	
	Volume	Valore	Volume	Valore	Volume	Valore	Volume	Valore
2024								
Chasselas DOC (filtrato)	25%	17%	26%	17%	29%	21%	68%	40%
Chasselas DOC (non filtrato)	7%	4%	4%	3%	7%	5%	2%	2%
Alti vini bianci DOC	16%	18%	15%	17%	15%	17%	5%	9%
Pinot noir DOC (senza barrique)	18%	17%	19%	20%	18%	19%	14%	23%
Pinot noir DOC (barrique)	6%	13%	4%	7%	1%	2%	2%	6%
Alti vini rossi DOC	13%	18%	19%	24%	12%	17%	9%	20%
Rosato DOC	13%	11%	12%	11%	17%	17%	0%	0%
Spumante DOC	2%	2%	1%	1%	0%	0%	0%	0%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Figura 44 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

La figura 44 illustra la ripartizione dei prodotti nei diversi canali di vendita. Ad esempio, il 25% del volume dei vini 3 Laghi DOC & Giura DOC venduti in vendita diretta è costituito da Chasselas DOC, ma rappresenta solo il 17% del valore ottenuto in questo canale di distribuzione a causa di un prezzo inferiore alla media degli altri vini DOC.

Canali di distribuzione dei vini della regione dei 3 Laghi DOC & Giura DOC in volume e valore nel 2024 – Cantine di dimensioni 1

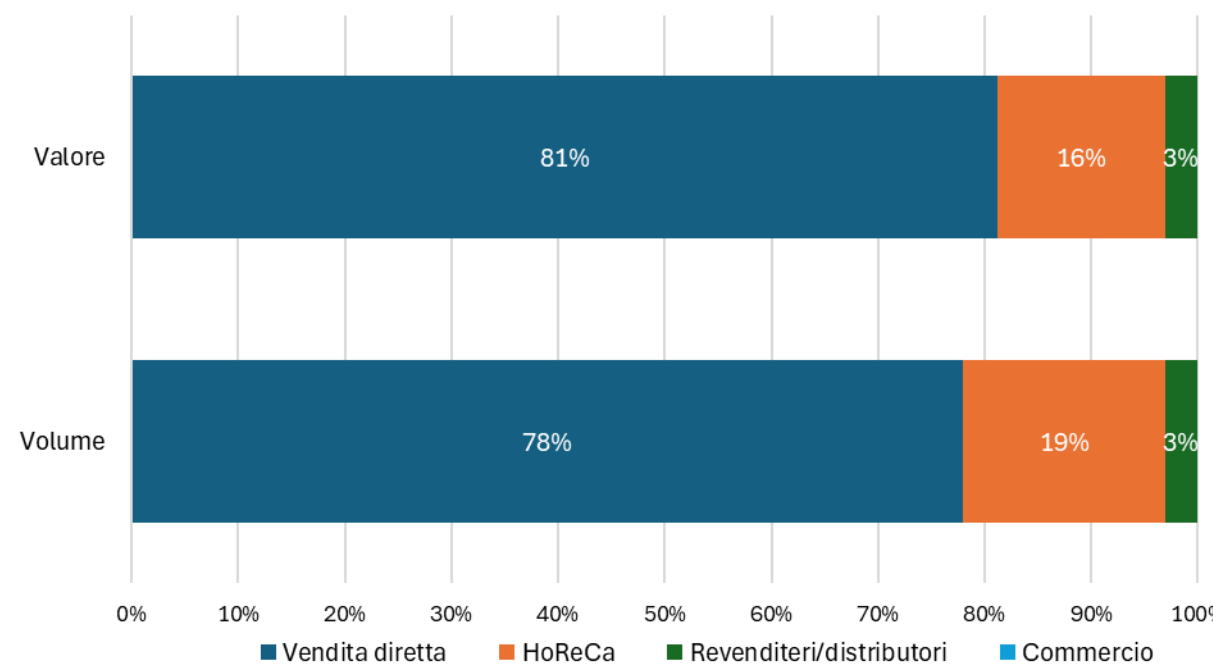


Figura 45 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

Il canale di vendita più importante per i vini 3 Laghi DOC & Giura DOC è quello della vendita diretta, che rappresenta l'81% del fatturato ottenuto nel 2024.

Canali di distribuzione dei vini della regione dei 3 Laghi DOC & Giura DOC in volume e valore nel 2024 – Cantine di dimensioni 2-3 >50.000 bottiglie all'anno

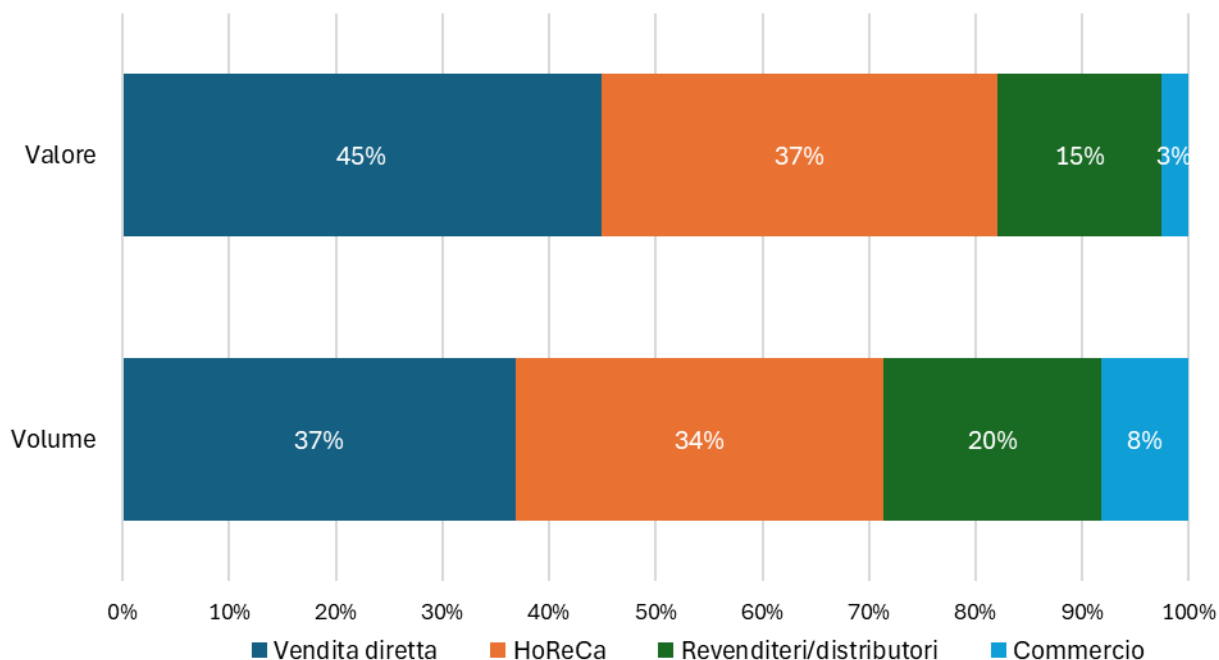


Figura 46 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

Nel nostro campione, il canale di vendita più importante per i vini della regione dei 3 Laghi DOC & Giura DOC è quello della vendita diretta, seguito dal settore HoReCa. Il commercio rappresenta solo l'8% del volume venduto.

Vini di Indicazione Geografica Tipica (IGT)

Questo capitolo riguarda esclusivamente i vini venduti con Indicazione Geografica Tipica (IGT).

Canali di distribuzione dei vini locali in volume e valore nel 2024

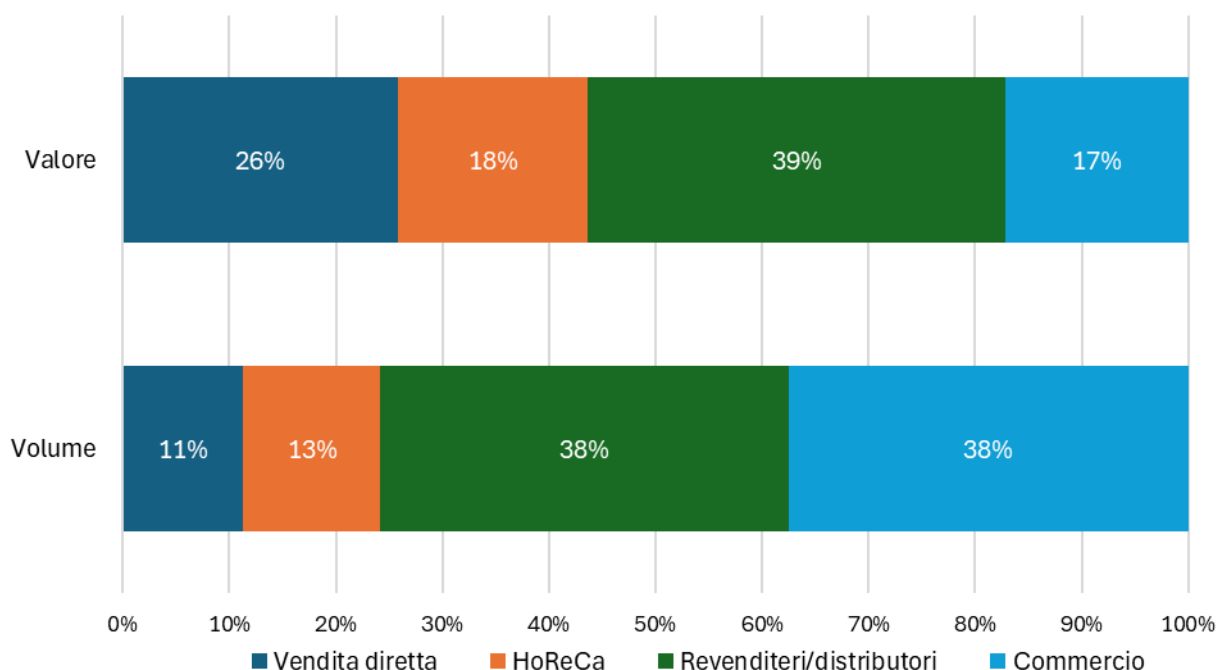


Figura 47 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

I rivenditori e i distributori rappresentano il loro principale canale di distribuzione con il 38% del volume e il 39% del fatturato. Una quantità simile del volume (38%) viene venduta all'ingrosso, il che rappresenta il 17% del fatturato ottenuto. Si tratta della media per questo tipo di cantina, ma le situazioni individuali possono presentare grandi differenze, in particolare a causa delle dimensioni della cantina e della regione viticola.

Prezzo per canale di distribuzione dei vini locali nel 2024

Vini IGP Prezzo medio CHF/litro	Vendita diretta	HoReCa	Revenditori- distributori	Commercio
Chasselas IGP	12.65	7.01	5.59	3.33
Alti vini bianchi IGP	18.66	12.77	6.83	5.30
Pinot noir o gamay IGP	15.07	11.47	10.46	3.38
Alti vini rossi IGP	19.47	10.74	6.83	4.22
Rosato IGP	15.90	10.53	7.26	3.52
Spumante IGP	18.13	11.86	11.80	-

Figura 48 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

La figura 48 rappresenta il prezzo medio al litro dei diversi vini locali in base ai canali di distribuzione. Questi risultati non sono comparabili con gli studi degli altri anni, poiché i campioni comprendono cantine potenzialmente troppo diverse per poter essere confrontate.

Quota di mercato dei diversi vini locali in base ai canali di distribuzione

Vini IGP QDM Volume o Valore	Vendita diretta		HoReCa		Revenditori- distributori		Commercio	
2024	Volume	Valore	Volume	Valore	Volume	Valore	Volume	Valore
Chasselas IGP	4%	3%	10%	6%	15%	11%	38%	35%
Alti vini bianchi IGP	22%	22%	11%	13%	15%	13%	2%	3%
Pinot noir o gamay IGP	6%	5%	14%	14%	20%	27%	28%	26%
Alti vini rossi IGP	42%	45%	23%	23%	15%	13%	21%	24%
Rosato IGP	18%	16%	25%	24%	22%	20%	11%	11%
Spumante IGP	8%	8%	18%	19%	12%	18%	0%	0%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Figura 49 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

La figura 49 illustra la ripartizione dei prodotti nei diversi canali di vendita. Ad esempio, il 4% del volume di vino locale venduto nella vendita diretta è costituito da Chasselas, ma rappresenta solo il 3% del valore ottenuto in questo canale di distribuzione a causa di un prezzo inferiore rispetto agli altri vini locali.

ESPORTAZIONI

Esportazioni dei vini svizzeri DOC e IGT

Ripartizione delle esportazioni di vini svizzeri per regione nel 2024

Regione della cantina	Proporzione di imprese esportatrici	Volume esportato
Vallese	30%	~0.4%
Vaud	32%	
Svizzera tedesca	15%	
Ginevra	0%	
Ticino	20%	
3 laghi & Jura	42%	
Totale	27%	

Figura 50 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

Circa il 27% delle aziende vinicole svizzere esporta vino all'estero. Il primo grafico riguarda la regione in cui hanno sede le aziende e il secondo l'origine dei vini. La ripartizione tra le regioni presenta un ampio margine di errore a causa dei volumi ridotti interessati. Nel nostro campione, circa lo 0.4% dei volumi è destinato all'esportazione.

Ripartizione delle esportazioni di vini svizzeri in volume e valore nel 2024

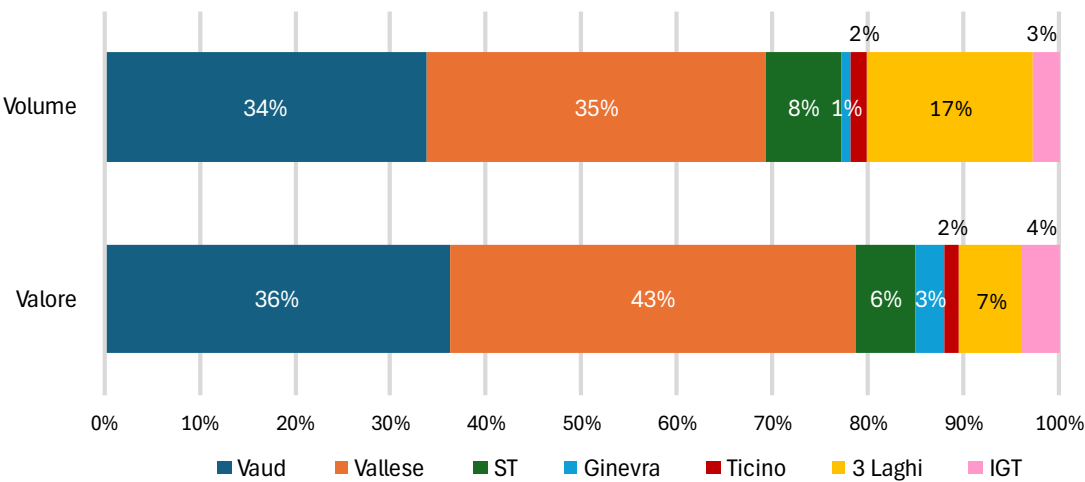


Figura 51 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

DOMANDE COMPLEMENTARI

La dimensione dei campioni utilizzati per le domande complementari è maggiore (è indicata sotto ogni analisi). Infatti, alcuni produttori hanno risposto al sondaggio senza indicare i volumi prodotti e commercializzati, ma hanno comunque fornito risposte utilizzabili alle domande complementari.

Sconti applicati in base ai canali di distribuzione

Tipi di sconti applicati dalle cantine in base ai canali nel 2024

Sconto 2024	HoReCa	Revenditori-distributori
Variabile ¹	42%	38%
Non mi riguarda	6%	24%
Nessuno sconto	8%	3%
Altro ²	45%	35%

¹ Sconto non indicato

² sconto indicato, dettagliato in seguito

Figura 52 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 154 cantine

Nel nostro campione, la grande maggioranza delle cantine applica uno sconto sulla vendita di vino al settore HoReCa o ai rivenditori e distributori. Gli sconti indicati come variabili non possono essere dettagliati, gli sconti "Altri" sono sconti fissi dettagliati nella tabella seguente.

Sconti medi applicati dalle cantine in base ai canali nel 2024

Sconto 2024	HoReCa	Revenditori-distributori
Cantine 1	14%	23%
Cantine 2	13%	18%
Cantine 3	17%	30%

Figura 53 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 154 cantine

Le cantine, indipendentemente dalle loro dimensioni, dichiarano di applicare sconti. Le cantine di dimensione 3 applicano in media uno sconto più elevato rispetto alle altre cantine, in particolare per le vendite ai rivenditori e ai distributori (il 30% rispetto alla vendita diretta).

Qualità dei vini venduti nel settore HoReCa

Quota di vino (volume e valore) venduto in litri al settore HoReCa nel 2024

2024	Volume	Valore
Vaud	45%	44%
Vallese	39%	27%
Svizzera tedesca	11%	6%
Ginevra	23%	13%
Ticino	18%	24%
3 laghi & Jura	22%	16%
IGT	31%	24%
Totale	37%	32%

Figura 54 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 113 cantine

In tutte le regioni, alcune cantine vendono anche vino sfuso al settore HoReCa. Questo fenomeno è particolarmente evidente nei cantoni di Vaud e Vallese. Il vino sfuso è generalmente venduto a un prezzo inferiore rispetto al vino in bottiglia, ma la differenza rimane piuttosto contenuta, forse perché i prodotti venduti sfusi e in bottiglia sono diversi.

Vendita online

Pratiche di vendita online delle cantine (risposte multiple possibili)

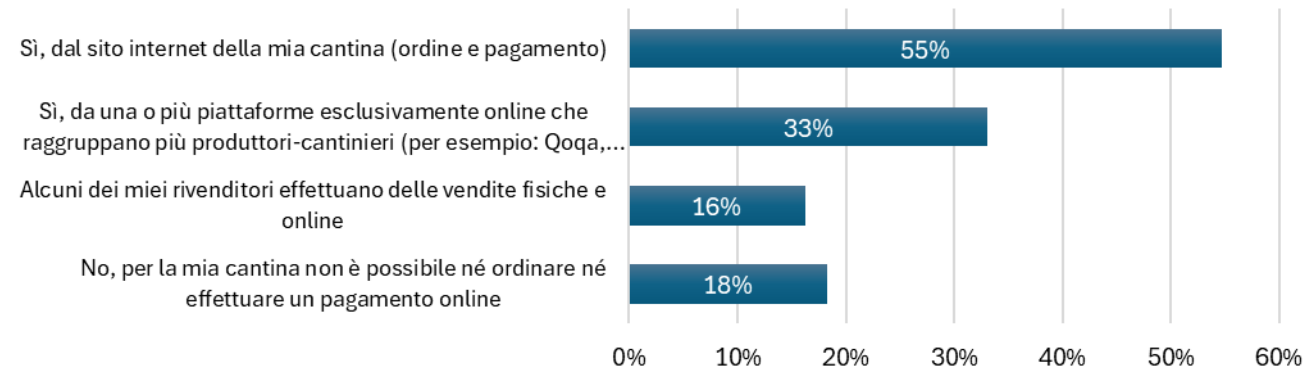


Figura 55 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 148 cantine

Nel 2024, la maggior parte delle cantine offre un servizio di vendita online con pagamento online (55%) e il 26% offre solo la possibilità di ordinare. La vendita tramite piattaforme online che offrono vini di diverse cantine rimane piuttosto limitata, con solo il 16% delle cantine che ha venduto vino in questo modo nel 2024.

Quota del volume venduto sul sito internet della cantina

2024	Cantine 1	Cantine 2	Cantine 3	Totale
Quota del volume venduto dal sito della cantina	11%	8%	3%	9%

Figura 56 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 148 cantine

Le cantine di dimensioni 1 e 2 vendono una quota maggiore del loro volume di vino sul proprio sito internet. Ciò è logico, poiché la vendita diretta è un canale di distribuzione più importante per le cantine di dimensioni più ridotte.

Certificazioni delle cantine

Certificazioni delle cantine (risposte multiple possibili)

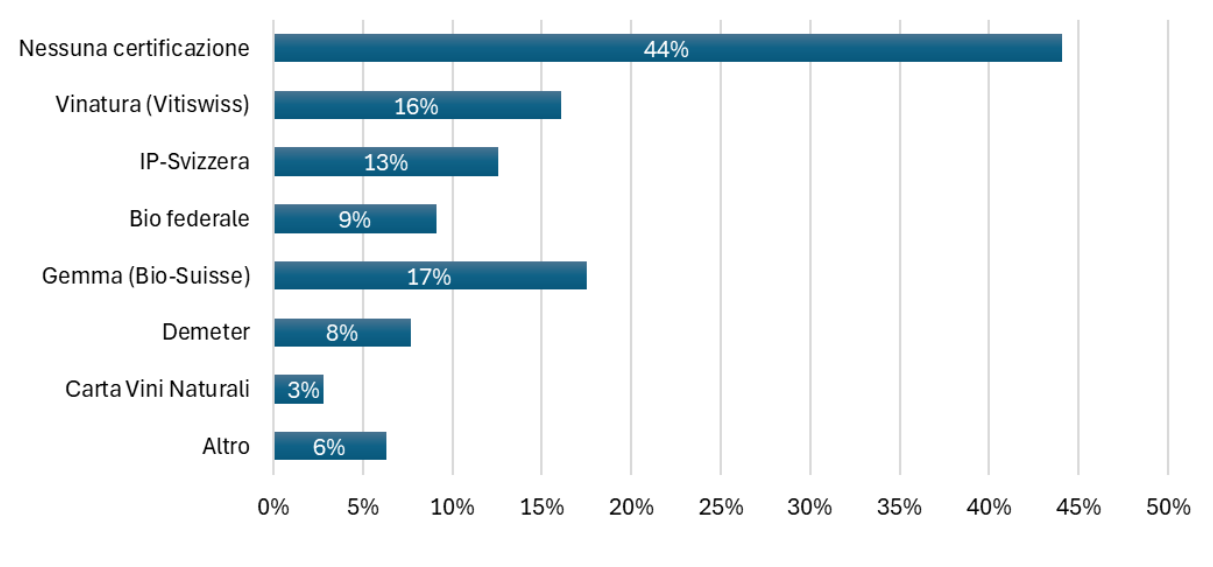


Figura 57 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 143 cantine

Nel 2024, gran parte delle cantine del nostro campione non presentava alcuna certificazione, il che non significa necessariamente che non soddisfino i requisiti di una di esse. Le certificazioni più rappresentate sono quelle di Bourgeon bio-suisse (17%), Vinatura (16%) e IP-Suisse (13%).

Impiego

Numero medio di posti di lavoro per dimensione della cantina

2024	Fissi	Stagionali
Cantine 1	2.3	3.2
Cantine 2	6.8	7
Cantine 3	41.6	10.1
Totale	6.7	4.8

Figura 58 - Campione (raccolto online) rappresentativo di 137 cantine

Nel 2024, le cantine svizzere hanno impiegato in media 6.7 unità di manodopera fissa e 4.8 stagionale. Il numero di dipendenti fissi aumenta notevolmente in base alle dimensioni della cantina, mentre il numero di stagionali aumenta in modo più moderato.

BIBLIOGRAFIA

Controllo svizzero del commercio dei vini (2024), Rapporto d'attività e conti 2024, Dübendorf
Ufficio federale dell'agricoltura (2024), l'anno viticolo 2025, Berna

IMPRESSUM

TEAM

ALEXANDRE MONDOUX

Responsabile OSMV e professore SUP associato in economia e gestione
+41(0)22 363 40 23
alexandre.mondoux@changins.ch

CANDICE DEVAUD

Collaboratrice specializzata in economia viticola
+41(0)22 363 40 53
candice.devaud@changins.ch

ROXANE FENAL

Collaboratrice specializzata in economia viticola
+41(0)22 363 40 59
roxane.fenal@changins.ch

CONTATTO

osmv@changins.ch
www.changins/prestations/osmv/

DATA DI PUBBLICAZIONE

23 ottobre 2025