

Civiltà del bere

1974 **50** ANNIVERSARIO 2024

La rivista italiana di vino
e cultura gastronomica

€ 10,00

***Cabernet Sauvignon* • The king is back**

2

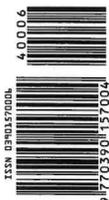


I protagonisti di VINOVIP CORTINA 2024

50 anni di **MARKETING** • **I GRANDI VINI** nascono solo **IN COLLINA?**

OLTRE LE DOC il valore delle sottozone • Il nuovo assetto di **ALLEGRI**

La leggerezza dei **KABINETT** • **IGA**, la **BIRRA** con l'uva • Le città del **CAFFÈ: BRUXELLES**



MEREGALLI

Il servizio in guanti bianchi



Dal capostipite Giovanni alla svolta di Giuseppe con l'avvio della moderna distribuzione > La gestione di tutta la filiera oltre l'offerta e la spedizione > I sodalizi storici con Laberdolive, Bollinger e Sassicaia

Cinque generazioni, quasi 170 anni di attività e un portfolio di 140 produttori tra vini e spirit che include anche 2 mila etichette in esclusiva. Gruppo Meregalli è fra le aziende che hanno fatto la storia della distribuzione italiana e si conferma ancora oggi uno dei top player nazionali grazie a una visione fortemente proiettata al futuro, ma sempre fedele al suo passato.

«La fondazione risale al 1856 quando il capostipite Giovanni Meregalli trasferisce la sua osteria con mescita da Vedano a Villasanta, alle porte di Monza, e comincia a vendere vino», spiega l'amministratore delegato Marcello Meregalli. «L'attività si trasforma in fiascherteria e vendita all'ingrosso, fino alla svolta nei primi anni '70, quando mio padre Giuseppe crea uno dei primissimi esempi di distribuzione moderna». Verso la metà degli anni '80 lo scandalo del metanolo pone le basi per un cambio di rotta: «Siamo passati dal vino in damigiana a quello imbottigliato, dotato di un'etichetta atta a certificarne la provenienza. Anche l'affermazione delle guide e della critica enologica – su tutti il mitico Luigi Veronelli

– ha avuto un ruolo fondamentale nella trasformazione del settore. Il vino ha smesso di essere un alimento e si è fatta largo una concezione più moderna, legata alla qualità e allo stile del produttore».

Gli anni '90 sono stati caratterizzati dalle innovazioni tecnologiche, che hanno posto le basi per quella expertise logistica che ancora oggi caratterizza il gruppo: «Siamo diventati una vera e propria società di servizio, ben oltre la semplice offerta e spedizione vini», spiega Corrado Mapelli, direttore generale. «A noi piace definirlo un servizio in guanti bianchi che gestisce tutti gli aspetti della filiera puntando all'eccellenza. L'ultima innovazione è l'introduzione del sistema block-chain, che assicura massima trasparenza e tracciabilità. Per noi i fornitori sono dei partner e tra i grandi meriti di Giuseppe Meregalli c'è quello di aver introdotto in Italia il concetto di contratto di esclusiva, attraverso il quale il distributore diventa di fatto il gestore unico delle referenze delle Cantine estere sulla piazza italiana».

Come sottolinea Marcello Meregalli: «Nel mercato nazionale

c'è un forte turnover sia rispetto alle figure aziendali che alle aziende distribuite. Noi al contrario siamo più simili alle realtà inglesi e americane, dietro a cui ci sono famiglie attive da generazioni con brand in catalogo da diversi decenni. Credo che il mandato più vecchio risalga a mio nonno e riguarda l'Armagnac Laberdolive, con noi da ormai 60-65 anni. Anche il Cognac di Peyrot ha una lunga storia, mentre sul fronte degli Champagne posso citare Bonnaire, che oggi è distribuito dalla nostra unità Visconti 43 ed era un marchio di cui si era già occupato mio nonno».

Un'altra Maison indissolubilmente legata a Meregalli è Bollinger. «L'anno scorso a Venezia abbiamo festeggiato i 30 anni di "matrimonio"», continua Marcello Meregalli. «Tutto è cominciato ufficialmente nel 1993, ma ricorderò sempre un aneddoto datato 1992. Durante Vinexpo mio padre mi chiamò su uno dei primissimi cellulari dell'epoca dicendomi che dovevo raggiungerlo subito allo stand "tal dei tali" perché c'era Étienne Bizot, il co-titolare di Champagne Bollinger, che voleva conoscermi per capire se la nostra azienda era proiettata verso il futuro, se la generazione successiva era all'altezza della precedente. Io ero in seconda o terza liceo e, se anche potevo avere una mezza idea di cosa avrei fatto da grande, sicuramente non avevo una strada ben tracciata. In ogni caso andai a questo appuntamento e ancora oggi con Étienne Bizot, ricordiamo gli esordi di questo lungo percorso fatto insieme».

Tra le aziende simbolo del catalogo Meregalli non si può fare a meno di citare Tenuta San Guido, con il Sassicaia, mentre sul fronte degli spirit italiani un posto speciale è riservato a Poli, in portfolio dal 1988. «Lavoriamo principalmente con aziende che hanno una famiglia o più famiglie alle spalle», continua il direttore Mapelli. «In alcuni casi queste Cantine con il tempo sono diventate molto grandi o sono state acquisite da brand globali, ma noi cerchiamo di mantenere comunque questo tipo di approccio, perché siamo convinti che le logiche del business non possano mai prescindere dal rapporto umano. Visconti 43 è nata per avvalorare questa tesi, restringendo il campo alle aziende di piccole dimensioni, con una visione familiare e impegnate nella valorizzazione dei vitigni autoctoni. Abbiamo contratti di distribuzione di 40-50-60 anni e va da sé che una durata così lunga può avvenire solo se c'è un board familiare alla guida, che lavora pensando già alle generazioni che verranno. Proprio come facciamo noi».

Oggi Gruppo Meregalli include le consociate estere Meregalli France, Suisse e Monaco e le divisioni italiane Meregalli Wines, Spirits e Visconti 43. La ricerca dell'eccellenza ha spinto la famiglia a impegnarsi direttamente anche nella produzione vinicola con Meregalli Wines Estates, un gruppo di aziende di proprietà o gestite in joint-venture nelle zone più vocate d'Italia. «Contiamo in tutto 250 agenti sul territorio nazionale e 4,9 milioni di bottiglie movimentate ogni anno. Il nostro tempo medio di evasione degli ordini è di 24 ore, mentre quello di delivery è di 2-3 giorni, grazie anche a una superficie di 14.500 metri quadri dedicati alla logistica suddivisi tra uffici, capannoni, showroom e aree di stoccaggio per le bottiglie prestigiose».



IN APERTURA Marcello e Giuseppe Meregalli con Corrado Mapelli, direttore generale DALL'ALTO un'immagine d'epoca del negozio di Monza; alla logistica è dedicato uno spazio di 14.500 mq

GRUPPO MERE GALLI

via Visconti 43
Monza (Monza e Brianza)
039.23.01.980
info@meregalli.com
www.meregalli.com

 @GruppoMeregalli

 @gruppomeregalli