

PAMBIANCO MAGAZINE

# WINE & FOOD

NUMERI, FATTI E PROTAGONISTI DEL VINO, DEL CIBO E DELLA RISTORAZIONE



**ANALISI**

L'horeca vota oltre la crisi

**SCENARI**

Maremma Toscana Doc  
in rilancio

**TENDENZE**

Tigullio mon amour

**FENOMENI**

Francia o Italia?  
La qualità traina le aste

Foto: Getty Images - Spot in (P) 2018 - In caso di mancato rispetto delle norme di copyright si fa riferimento al sito www.assoblu.com - LUGLIO 2022

**VACANZE DA BRINDISI**

COVER BY DAN RIZZIE



## L'HORECA vola OLTRE la crisi

di Fabio Gibellino

**NEL 2021 I MAGGIORI  
DISTRIBUTORI ITALIANI  
HANNO REGISTRATO  
FATTURATI SUPERIORI A  
QUELLI DEL 2020. E IL 2022  
PROMETTE NUOVI RECORD.  
TRA I BIG, VELIER SFONDA  
DI SLANCIO I 100 MILIONI,  
MEREGALLI È SEMPRE  
SECONDA. MENTRE LA NEO-  
QUOTATA COMPAGNIA DEI  
CARAIBI VOLA A OLTRE  
+70 PER CENTO.**

**N**onostante una pandemia non ancora sconfitta del tutto e i venti di guerra che soffiano da est, il mondo horeca, almeno per quel che riguarda wine & spirits, sembra proiettato verso nuovi record, dopo quelli già toccati nel 2021. Per prenderne coscienza, con le scaramanzie del caso, visto e considerato che il mondo di inizio anni '20 è tutto tranne che stabile, si è data voce ad alcuni degli attori più importanti della distribuzione italiana. Un modo pratico per toccare con mano questa nuova vitalità del comparto che da una parte è trainata dalla ritrovata voglia di socialità e dal desiderio di bere meglio, dall'altra è trascinato dall'aumento dei prezzi. Ed è così che si scopre quanto questa prima metà d'esercizio sia già in grado di far dimenticare ciò che si è appena finito di celebrare. Infatti, seguendo l'ordine di grandezza, **Luca Gargano**, presidente e CEO di **Velier**, ha raccontato a *Pambianco Wine&Food* come quest'anno sia "partito veramente forte, a oggi siamo +102% sull'anno scorso e abbiamo già raccolto 50 milioni di euro,

### LA TOP 10 DEI DISTRIBUTORI ITALIANI

Azienda	2021	2020	2019	Var. 21/20	Var. 21/19
1 VELIER	110.297	70.183	84.218	+57%	+31%
2 MEREGALLI GIUSEPPE	80.600	53.995	61.065	+49%	+32%
3 COMPAGNIA DEI CARAIBI	42.500	24.900	24.355	+71%	+75%
4 SAGNA *	32.000	21.322	25.762	+50%	+24%
5 FERRO DISTRIBUZIONE **	24.100	16.995	25.711	+42%	-6%
6 CUZZIOL	21.000	12.500	17.120	+68%	+23%
7 RINALDI 1957	22.088	15.335	16.319	+44%	+35%
8 PELLEGRINI	19.800	12.342	15.251	+60%	+30%
9 SAN MARCO BEVERAGE	ND	12.236	25.144	-	-
10 PREMIUM WINE SELECTION	11.000	11.070	11.293	=	=

\* Stima dell'azienda \*\* Preconsuntivo  
Fonte: Pambianco

pur considerando che il confronto è viziato dai lockdown del primo trimestre dell'anno scorso". Puntualizzazione, quest'ultima, confermata da **Giuseppe Tamburi**, presidente e CEO di **Rinaldi 1957**. "Questi primi mesi dell'anno - spiega Tamburi - sono valse il +50% sullo stesso periodo del 2021 che però era caratterizzato da mesi piuttosto deboli a causa del Covid". In generale però, la progressione è evidente. "Il 2022 - come conferma **Corrado Mapelli**, direttore generale e membro del cda del **Gruppo Meregalli** - è iniziato davvero molto bene, consolidando e superando gli indici di crescita già ottenuti nel 2021". Non solo, perché anche per **Pietro Pellegrini**, presidente di **Pellegrini Spa**, l'anno "è iniziato in maniera inaspettata e, nonostante i problemi delle scorte secche, il nostro primo quadrimestre segna quasi un raddoppio sullo stesso periodo dell'anno scorso". In termini di mercato, la ripresa, per Pietro Pellegrini, è evidenziata "un po' in tutti i prodotti, compreso il recupero di quelli della fascia d'ingresso", mentre in termini geografici, per **Giuseppe Tamburi**, "abbiamo confermato la nostra forza in provincia e nei locali serali". Per contro, Mapelli ha aggiunto che "se confrontiamo gli ultimi due anni, la ripresa è evidente sia nelle grandi città che in quelle turistiche", aggiungendo che "sono

andate bene le bollicine, i rosé e i grandi rossi, ma il miglior trend per noi è arrivato dai grandi bianchi strutturati". Più omogenea invece è la performance di Velier, in quanto "tutto il mercato ha risposto molto bene - come ha spiegato il presidente e



Qui sopra, il gin Fifty Pounds che viene distribuito da Rinaldi 1957

In apertura, un'immagine di Portofino, gin distribuito da Velier



Vista della cantina storica nella sede di Meregalli a Monza

CEO - ma se devo proprio cercare il dettaglio, il sud direi che si è comportato ancora meglio, con i prodotti maturi e riconoscibili che ci hanno dato grandi risposte”.

Un trend, come anticipato, destinato a superare un 2021 che per Rinaldi 1957 “è stato un anno straordinario dove tutta l'azienda si è mossa benissimo ed è stata molto vicina ai clienti creando serate ad hoc sul territorio”. E dello stesso avviso sono in Pellegrini, per i quali è possibile definire il 2021 come “un esercizio dal rimbalzo inaspettato, dove prima l'estate, poi un finale d'anno travolgente, hanno permesso una crescita di trenta punti anche sul 2019”. E ancora, per Meregalli lo scorso anno è stato “molto importante perché ha confermato la bontà degli investimenti fatti durante l'ultimo biennio, con il digitale, inteso come strumento per fidelizzare il cliente, che ha assunto un ruolo fondamentale permettendoci di migliorare il record del 2019”. Avanguardia e innovazione sono le parole chiave anche per Velier “perché ci spingono a essere sempre più vicini, talvolta anticipando, i gusti dei clienti. Poi, grazie alla flessibilità del nostro portfolio vino - precisa Gargano - possiamo dire di aver avuto un 2021 incredibile e inaspettato, nonostante i quattro mesi di chiusura”.

#### TOP 10

A confermare il tutto ci sono i numeri della top-ten dei distributori che impalma ancora una volta Velier al primo posto per fatturato con oltre 110 milioni di euro e capace di un balzo da +57 per cento. Al secondo posto, con una crescita del 49%, c'è il Gruppo Meregalli, a 80,6 milioni di euro, mentre il terzo gradino appartiene a **Compagnia dei Caraibi**, che nel suo primo bilancio di gruppo post-quotazione ha registrato ricavi per 42,5 milioni di euro a +71% da primato. E più o meno allo stesso livello si sono espresse **Cuzziol**, +68% per 21 milioni di euro che occupa la sesta posizione, e Pellegrini, +60% per 19,8 milioni di euro all'ottavo posto. Tornando all'ordine delle cose, **Sagna** con 32 milioni (+50%) è appena giù dal podio, **Ferro Distribuzione** con 24,1 milioni di euro (+42%), si colloca al quinto posto, Rinaldi 1957 con 20,9 milioni è settimo, mentre a chiudere ci sono **San Marco Beverage**, che però non ha reso disponibile il suo bilancio 2021, e infine, con 11 milioni di euro, **Premium Wine Selection**, forte di una impermeabilità a quel che succede nel mondo esterno, almeno guardando alla coerenza del suo ultimo triennio.

Comune denominatore di questa crescita felice sono “le scelte del consumatore - come sottolinea Corrado Mapelli - che si sono

spostate verso prodotti di fascia superiore, alla ricerca di aziende e denominazioni che sappiano dare garanzie”. Non a caso, anche per Pietro Pellegrini a funzionare meglio è stato “sicuramente lo champagne”. Per Giovanni Tamburi il rum **Don Papa** “è stato protagonista di una crescita straordinaria”, mentre per Luca Gargano i gin, come **Engine** e **Portofino**, e il catalogo **Triple A**, “hanno trainato il bilancio”. E lo hanno fatto, per tutti, crescendo mediamente ovunque ma in particolare al sud, che ha potuto contare su più giornate calde, una maggiore voglia di socialità e, naturalmente, sulla presenza di turisti nei mesi estivi.

#### SGUARDO AL 2022

Così, partendo dai presupposti sopra elencati, e tornando all'esercizio in corso, ecco che le prospettive sembrano intriganti, anche se con qualche incertezza dovuta al contesto economico, geopolitico e sanitario, perché l'ombra di nuovi lockdown invernali continua ad aleggiare. E allora, in Meregalli sono concentrati sul “restare positivi e ottimisti, nonostante le criticità che stanno

caratterizzando ancora questa prima metà dell'anno”. Sulla crescita moderata invece, punta Sagna che guarda “a un traguardo fissato a oltre 35 milioni di euro”, mentre da Pellegrini si dicono “preoccupati, anche se i risultati inaspettati che abbiamo incamerato fino a oggi ci lasciano sperare in un altro passo avanti rispetto al 2021”, aggiungendo però che, “oltre alla cronaca, dobbiamo anche tenere conto delle difficoltà che incontriamo distribuendo prodotti agricoli, quindi limitati nei numeri, e che presto saranno esauriti; Jacquesson e Agrapart lo sono già”. Un mancato approvvigionamento che preoccupa anche Velier, ma fino a un certo punto, considerando “una stima per fine anno a quota 120/130 milioni di euro”. Mentre in Rinaldi 1957, con un po' più di ottimismo si indica un “+35%, sia per una questione di crescita organica che per la futura entrata in perimetro di nuovi partner, le cui trattative sono in dirittura di arrivo, d'altronde uno degli obblighi del nostro mestiere è quello di continuare a fare ricerche ed esplorare le novità, così da essere sempre allineati alle tendenze di mercato”.



Un'immagine della cantina di Pellegrini a Cisano Bergamasco