

Geni di Lombardia/Il gruppo Meregalli

A casa della monaca di Monza l'Enoteca delle stelle Michelin

DINO BONDAVALLI

■ Per i monzesi è da sempre l'enoteca cittadina con la E maiuscola. Dal 1955 il negozio Meregalli in piano centro a Monza è infatti la vetrina di riferimento per chi cerca vini di qualità.

Eppure, quella della vendita al dettaglio è solo la punta dell'iceberg di una realtà che ha alle spalle una storia molto più lunga, cominciata nel 1856 con un'osteria per la mescita del vino, passata per la vendita all'ingrosso e giunta ai giorni nostri con un'azienda modello della distribuzione moderna. Prima a importare in Italia, negli anni Trenta del secolo scorso, prodotti francesi d'eccellenza, dagli champagne ai vini di Bordeaux, dai cognac agli armagnac, l'azienda è cresciuta al punto da diventare

un gruppo leader per la distribuzione sul mercato italiano di vini e spirits nazionali e internazionali. Distributore esclusivo per il nostro Paese del Sassicaia di Tenuta San Guido e degli champagne Bollinger, solo per fare due nomi, il Gruppo Meregalli ha il proprio core business nel rapporto con il mondo Horeca (hotel, ristoranti e catering). E, con oltre 2 mila etichette in catalogo e 5 milioni di bottiglie vendute nel 2022, è il punto di riferimento per i migliori

Leader nell'export di vini italiani in Francia e ha l'esclusiva per distribuire Sassicaia e Bollinger. Con 92 milioni di fatturato ha conquistato i più grandi ristoranti e hotel



ristoranti, enoteche e hotel. «In Italia abbiamo oltre 10 mila clienti, tra i quali tutta la ristorazione di qualità, fino ai top ristoranti con tre stelle Michelin», conferma Marcello Meregalli, amministratore delegato del gruppo e rappresentante della quinta generazione nell'azienda di famiglia, la cui sede, nell'ex convento della Monaca di Monza di manzoniana memoria, sembra la rappresentazione ideale della sacralità del vino. È lui, che dalle

generazioni precedenti ha ereditato non solo la guida del gruppo, ma anche una visione illuminata in cui la capacità di giocare d'anticipo sui tempi si fonde con la fiducia nel valore del capitale umano, ad aver condotto l'azienda attraverso il definitivo salto di qualità degli ultimi vent'anni.

«Abbiamo sempre avuto una forte apertura all'innovazione», spiega. «Mio padre, già all'inizio degli anni Ottanta, aveva adottato un sistema di



Sopra, a sin. Corrado Mapelli, a destra Marcello Meregalli, rispettivamente Dg e Ad del gruppo Meregalli. A sinistra la sede del gruppo, nell'ex convento della Monaca di Monza

gestione che consentiva di introdurre un approccio più scientifico. Poi, negli anni Novanta siamo stati i primi nel mondo del vino a fare formazione non solo sul prodotto, ma anche su quelle che erano le tecniche di vendita, la gestualità e il resto, secondo un modello che era diffuso tra banche e assicurazioni, ma che in un mondo conservatore come quello del vino erano ben lungi dal venire».

Nessuna sorpresa, quindi,

se il gruppo è stato anche la prima realtà del settore ad adottare un sistema di gestione online degli ordini e degli agenti, facendo riadattare al proprio mondo un software che era stato sviluppato per un'azienda brianzola che distribuiva prodotti elettronici. Né se la sua organizzazione della logistica e delle consegne ha anticipato di anni quegli standard a cui tutti noi ci siamo poi abituati in tempi più recenti con Amazon e lo shopping online.

«Se in passato la costruzione del business era basata sulla capacità di selezione dei prodotti di qualità, negli ultimi 15-20 anni si è progressivamente allargata alla cura del servizio: noi diamo la garanzia di consegna

rapida al cliente e senza errori, con cartoni disegnati apposta per contenere anche bottiglie di forma diversa», spiega Corrado Mapelli, direttore generale del gruppo. «Questo ha consentito a tanti ristoratori di non dover più avere un proprio magazzino vini e capitale immobilizzato: possono ordinare quello che serve settimana per settimana con la tranquillità di rice-

vere la consegna entro 2,3 giorni in tutta Italia, visto che noi abbiamo in pronta consegna nei nostri magazzini tra le 600 mila e il milione di bottiglie, a seconda del periodo dell'anno».

Non solo. Oltre a essere leader a livello nazionale, con un fatturato che nel 2022 ha superato quota 92 milioni di euro, in crescita del 14% rispetto all'anno precedente, il Gruppo Meregalli è anche il primo esportatore di vini italiani in Francia e ha una presenza molto significativa in Svizzera. È inoltre presente anche nel Principato di Monaco, dove rifornisce il settore del lusso e degli yacht e dove ha da poco ottenuto l'esclusiva per la distribuzione di tutti gli champagne e vini del gruppo Bollinger.

Decisamente non male per una realtà che conta 70 dipendenti e circa 300 agenti sul territorio. E che, nel corso della sua storia, ha dato un fortissimo contributo alla diffusione della cultura del vino nel nostro Paese e alla valorizzazione del vino italiano all'estero. Meglio di così.