

# Sarzi Amadè

DA 57 ANNI ECCELLENZA ITALIANA  
NELLA DISTRIBUZIONE  
DI GRANDI VINI E DISTILLATI

## ITALIAN EXCELLENCE IN THE DISTRIBUTION OF GREAT WINES AND SPIRITS FOR 57 YEARS

andrea cappelli

**Qualità, prestigio, competenza e partner autorevoli: sono questi gli ingredienti che, dal 1966, contraddistinguono Sarzi Amadè, storica società leader nella distribuzione di grandi vini e distillati su tutto il territorio nazionale.**

Sarzi Amadè nasce come realtà familiare dalla passione per la qualità e i grandi vini, nonché dall'intraprendenza di Nicola Sarzi Amadè, mantovano classe 1935, che, fin dai primi anni della sua attività, è stato affiancato dalla moglie Gabriella. Oggi l'azienda viene gestita dall'intera famiglia, visto che i figli, Claudia e Alessandro, contagiati dalla passione familiare, sono entrati a farne parte, assicurandone continuità. "Mio padre è nato nella campagna mantovana e gestiva con la sua famiglia un'azienda agricola multiculturale e quindi, fra le varie coltivazioni, avevano anche qualche filare di Lambrusco, vino tipico della zona e probabilmente da lì è nata la passione per il nettare di Bacco – racconta Alessandro Sarzi Amadè – agli inizi degli anni Sessanta la famiglia abbandona l'agricoltura e si trasferisce a Milano, dove mio padre inizia a collaborare con un distributore di vini e bevande poi

**Quality, prestige, competence and authoritative partners: these are the ingredients that, since 1966, have distinguished Sarzi Amadè, a historic leading company in the distribution of great wines and spirits throughout the country.**

Sarzi Amadè was born as a family business from the passion for quality and great wines, as well as from the resourcefulness of Nicola Sarzi Amadè, born in Mantua in 1935, who, since the first years of his business, was supported by his wife Gabriella. Today the company is managed by the entire family, given that the children, Claudia and Alessandro, infected by the family passion, have become part of it, ensuring continuity: "My father was born in the Mantua countryside and ran a company with his family. A multicultural agricultural company and therefore, among the various crops, they also had some rows of Lambrusco, a typical wine of the area and probably from there was born the passion for the nectar of Bacchus - says Alessandro Sarzi Amadè - at the beginning of the sixties the family abandoned agriculture and moved to Milan, where my father began to collaborate with a wine and beverage distributor, then in 1966 he decided to set up his own business, starting his entrepreneurial ad-



nel 1966 decide di mettersi in proprio, iniziando la sua avventura imprenditoriale, fin da subito nel segno dei vini di qualità perché è sempre stato una persona molto ambiziosa e quindi ha sempre cercato di puntare al meglio. Agli inizi, portando avanti l'attività da solo, i suoi rapporti erano con le poche aziende vitivinicole di qualità del nord Italia, come Bruno Giacosa, Giuseppe Quintarelli e Hofstatter, quindi direi fin da subito collaborazioni molto importanti". Agli inizi Nicola ha lavorato su scala regionale con prodotti vitivinicoli made in Italy poi si è spostato verso l'estero. È infatti nel 1982 che Nicola Sarzi Amadè inizia a fare i primi passi coi vini e acquaviti d'oltralpe, intrattenendo rapporti unicamente coi migliori produttori di ogni singola zona enoica: "Dopo circa una decina d'anni di attività, il mercato dei soli vini italiani cominciò ad andargli stretto, così i suoi primi viaggi esplorativi in Francia, alla ricerca di aziende da importare in tutto il territorio nazionale, sono della fine degli anni Settanta. Ricordo ancora benissimo che tutta la fami-

venture, immediately in the name of quality wines because it has always been a very ambitious person and therefore always tried to aim for the best. At the beginning, carrying on the business alone, his relationships were with the few quality wine companies in northern Italy, such as Bruno Giacosa, Giuseppe Quintarelli and Hofstatter, so I would say very important collaborations right from the start." At the beginning Nicola worked on a regional scale with wine products made in Italy, then he moved abroad. In fact, it was in 1982 that Nicola Sarzi Amadè began to take his first steps with wines and spirits from beyond the Alps, maintaining relationships only with the best producers of each individual wine area: "After about ten years of activity, the market for Italian wines alone began to become too small for him, so his first exploratory trips to France,

La famiglia Sarzi Amadè | Sarzi Amadè family:  
Alessandro, Claudia e Nicola



glia partiva a bordo della Mercedes 190 in direzione Francia e per me e mia sorella Claudia, che allora eravamo bambini, era sempre una grande avventura. Mio padre si recava nelle zone dove voleva allargare o comunque instaurare un rapporto e, non essendoci guide dei vini, telefoni cellulari e neppure internet, l'unico modo era andare dagli enotecari locali per cercare di capire quali fossero le aziende di riferimento e poi sfacciatamente andare a suonare il campanello delle cantine e proporsi. Le prime importazioni furono di Champagne e Bordeaux, le due referenze d'Oltralpe più richieste sul mercato italiano, puntando da subito sul top che potevano esprimere queste due importanti regioni vitivinicole. Conseguentemente a questa espansione commerciale, mio padre creò una piccola rete vendita di agenti, che pian piano, crescendo, si estese a tutto il territorio italiano. E dagli anni Ottanta fino a oggi è stata un' esplorazione continua e sempre più profonda del territorio francese". Da quando Lei e sua sorella Claudia siete

in search of companies to import throughout the national territory, took place at the end of the Seventies. I still remember very well that the whole family left aboard the Mercedes 190 towards France and for me and my sister Claudia, who were children at the time, it was always a great adventure. My father went to the areas where he wanted to expand or at least establish a relationship and, as there were no wine guides, mobile phones or even the internet, the only way was to go to the local wine sellers to try to understand which were the reference companies and then brazenly go and ring the cellar bell and propose. The first imports were from Champagne and Bordeaux, the two most requested products from beyond the Alps on the Italian market, aiming immediately at the top to express these two important wine regions. Consequent to this commercial expansion, my father created a small sales network of agents, which slowly grew and extended to the entire Italian territory. And from the 1980s until today there has been a continuous and ever deeper exploration of the French territory." Since when did you and your sister Claudia join the company? "Once we finished our studies, we both joined my father in the

entrati in azienda? "Una volta terminati gli studi, entrambi abbiamo affiancato mio padre nella seconda metà degli anni Novanta. All'inizio l'inserimento in azienda è stato duro perché papà è sempre stata una persona dalla forte personalità, molto lungimirante, ma che pretendeva dedizione assoluta al lavoro. Col passare del tempo poi ci siamo ritagliati la nostra posizione e devo dire che da ormai 10 anni, quando l'azienda ha avuto la necessità di essere più intraprendente, siamo saldamente al timone. Ma devo riconoscere che, anche quando ci siamo dovuti avvalere di molte innovazioni anche tecnologiche, mio padre non si è mai tirato indietro nell'utilizzare sistemi magari a lui sconosciuti, ma che era certo avrebbero portato giovamento all'azienda". Come vi dividete i ruoli? "Mia sorella Claudia è un grande manager nella gestione amministrativa, infatti il suo operato ha portato a un netto miglioramento a livello gestionale. Io mi occupo del comparto commerciale e dei contatti coi nostri fornitori, vantandomi di aver dato un impulso notevole allo sviluppo del catalogo di aziende italiane in distribuzione nazionale, attualmente una trentina, attraverso una selezione fatta con scrupolosi criteri. E se inizialmente la nostra proposta si poteva

second half of the nineties. At the beginning, joining the company was tough because dad had always been a person with a strong personality, very far-sighted, but who demanded absolute dedication to his work. Over time we have carved out our own position and I must say that for the past 10 years, when the company has needed to be more enterprising, we have been firmly at the helm. But I must recognize that, even when we had to make use of many technological innovations, my father never held back in using systems that were perhaps unknown to him, but which he was certain would benefit the company". How do you divide the roles? "My sister Claudia is a great manager in administrative management, in fact her work has led to a clear improvement at a management level. I take care of the commercial sector and contacts with our suppliers, boasting of having given a notable boost to the development of the catalog of Italian companies in national distribution, currently around thirty, through a selection made with scrupulous criteria. And if initial-

Alessandro Sarzi Amadè incontra i produttori; dall'alto a sinistra | Alessandro Sarzi Amadè meets producers; from the top left: Thomas Burke, Olivier Humbrecht, Henri Goutorbe.

Alessandro Sarzi Amadè con | with Jacquet Thibault.



tranquillamente racchiudere in poche pagine, ora abbiamo un listino di 80 pagine con ben 2.500 referenze!". La Francia attualmente che ruolo gioca nel vostro portafoglio? "Abbiamo una gamma di circa 250 aziende con più di 200 chateaux bordolesi, una trentina di aziende in Borgogna, una buona presenza in Loira con altre 7 aziende e 5 piccoli produttori di Champagne perché comunque la nostra filosofia è quella di andare sempre alla ricerca di aziende di nicchia con una qualità molto curata. Noi seguiamo la mission di nostro padre di scegliere il meglio della piramide enologica di ogni zona e di ogni tipologia, e nella maggior parte dei casi piccolo è buono e bello. Sinceramente credo che nessuno dei nostri seppur bravissimi colleghi abbia un catalogo di vini Bordolesi di questa portata anche per una questione di storicità, papà fin dall'inizio ha voluto sempre avere una gamma molto ampia perché giustamente sosteneva che se si deve rappresentare una zona bisogna avere un importante ventaglio di aziende. Senza scordare che nel nostro catalogo abbiamo anche una presenza

Alessandro Sarzi Amadè con | with Emmanuel Lemoine.

ly our proposal could easily be contained in a few pages, now we have an 80-page price list with 2,500 references!". What role does France currently play in your portfolio? "We have a range of around 250 companies with more than 200 Bordeaux chateaux, around thirty companies in Burgundy, a good presence in the Loire with another 7 companies and 5 small Champagne producers because in any case our philosophy is to always look for niche companies with very high quality. We follow our father's mission to choose the best of the wine pyramid of each area and each type, and in most cases small is good and beautiful. I honestly believe that none of our very good colleagues have a catalog of Bordeaux wines of this magnitude also for a question of historicity, from the beginning dad always wanted to have a very wide range because he rightly maintained that if you have to represent an area you have to have an important range of companies. Without forgetting that in our catalog we also have a presence of spirits, especially from France". Main Italian player in the distribution of prestigious labels and privileged interlocutor of the most important Italian, French and international wine houses, as well as a selected



di distillati, in particolar modo provenienti dalla Francia". Principale player italiano nella distribuzione di prestigiose etichette e interlocutore privilegiato delle più importanti case vinicole italiane, francesi e internazionali, nonché di una clientela selezionata e prestigiosa, l'azienda oggi vanta un'importante rete commerciale che supera i 100 agenti, a cui viene fatta formazione portandoli anche direttamente ad assaggiare quello che vendono nelle zone di produzione, così i viaggi in Francia sono molto frequenti. Attualmente sono quasi 400 le cantine selezionate in tutto il mondo con la Francia al primo posto, seguono poi Portogallo, Germania, Stati Uniti e Spagna, a testimoniare l'attenzione dell'azienda verso un mercato del vino in continua crescita, dove nuovi attori emergenti si distinguono per la qualità della proposta. Se sul territorio italiano Sarzi Amadè può vantare partnership trentennali con produttori vinicoli come Aldo Conterno e Benanti, è l'offerta dei vini francesi a stupire per nobiltà e ricchezza. Dall'Alsazia al Rodano, dalla Loira alla Champagne, l'azienda offre un catalogo senza pari, che vanta nella scelta di vini borgognoni e bordolesi il suo fiore all'occhiello. Petrus, Château D'Yquem, Domaine Armand Rousseau, Domaine Le-

and prestigious clientele, the company today boasts an important commercial network that exceeds 100 agents, to whom are given training by also taking them directly to taste what they sell in the production areas, so trips to France are very frequent. There are currently almost 400 wineries selected all over the world with France in first place, followed by Portugal, Germany, the United States and Spain, testifying to the company's attention towards a continuously growing wine market, where new emerging players stand out for the quality of their offerings. If on Italian territory Sarzi Amadè can boast thirty-year partnerships with wine producers such as Aldo Conterno and Benanti, it is the offer of French wines that amazes for its nobility and richness. From Alsace to the Rhone, from the Loire to Champagne, the company offers an unparalleled catalogue, which boasts its flagship in the choice of Burgundian and Bordeaux wines. Petrus, Château D'Yquem, Domaine Armand Rousseau, Domaine Leflaive and Domaine Comte de Vogüé are just some

Dall'alto | From the top: Claudia Sarzi Amadè, Alessandro Sarzi Amadè, Franco Conterno; Christian Gosset; Jacques Devauges.



flaive e Domaine Comte de Vogüé sono solo alcuni dei nomi presenti nel ventaglio di proposte francesi. Presenza privilegiata in catalogo anche per il Portogallo, regione che, da sempre, regala un'ampia selezione di tipologie di Porto. L'offerta non trascura inoltre il mercato delle acquaviti e dei distillati coi Cognac, i Bas Armagnac, i Calvados, i preziosi Rum caraibici e gli autorevoli Whisky scozzesi. Oggi alla guida della società ci sono Claudia e Alessandro, seconda generazione della famiglia Sarzi Amadè, che con la stessa passione del padre hanno sviluppato una strategia nel segno della continuità e del consumo consapevole di un vino di alta qualità. "La passione e la dedizione di nostro padre per l'azienda ha fatto sì che per me e Claudia fosse naturale subentrare alla guida dell'attività di famiglia – commenta Alessandro Sarzi Amadè - è sicuramente una sfida continua, ma che, in questi anni, ci ha regalato molte soddisfazioni, infatti, nonostante le difficoltà degli ultimi an-

Jean Luc Pépin, Alessandro Sarzi Amadè, Jean Lupatelli.

of the names present in the range of French proposals. Privileged presence in the catalog also for Portugal, a region which has always offered a wide selection of types of Port. The offer also does not neglect the market of spirits and spirits with Cognac, Bas Armagnac, Calvados, the precious Caribbean Rums and the authoritative Scottish Whiskies. Today at the helm of the company are Claudia and Alessandro, the second generation of the Sarzi Amadè family, who with the same passion as their father have developed a strategy in the name of continuity and conscious consumption of a high quality wine. "Our father's passion and dedication for the company meant that it was natural for Claudia and me to take over the helm of the family business – comments Alessandro Sarzi Amadè – it is certainly a continuous challenge, but one which, in recent years, it has given us a lot of satisfaction, in fact, despite the difficulties of recent years, with just over half a million bottles sold, we closed 2022 with a turnover growth of 62% compared to 2020, reaching 12 million euros. This is also thanks to a constantly evol-



ni, con poco più di mezzo milione di bottiglie vendute, abbiamo chiuso il 2022 con una crescita di fatturato del 62% rispetto al 2020, arrivando a 12 milioni di euro. Questo grazie anche a un catalogo in continuo fermento e alla ricerca costante di cantine prestigiose da inserire", conclude Alessandro Sarzi Amadè. Tra la clientela troviamo ristoranti con cantine selezionate, cucine stellate, enoteche altamente specializzate e hotel di lusso sono i principali interlocutori dell'azienda che, negli anni, ha saputo costruire una rete di clienti attenti e preparati sul prodotto, diventando il loro punto di riferimento per quanto riguarda i grandi vini francesi e in particolare quelli della Borgogna. L'headquarter distributivo, con un'estensione di più di 2.000 metri quadrati su 2 livelli, si trova nel centro di Milano e dispone della più efficiente tecnologia di pallettizzazione e climatizzazione che garantisce, alle oltre 400.000 bottiglie conservate, una temperatura ideale costantemente monitorata. E il continuo aggiornamento delle strutture informatiche e del personale addetto fa sì che la lavorazione degli ordini e i tempi di consegna siano immediati e ridotti.

ing catalog and the constant search for prestigious wineries to include", concludes Alessandro Sarzi Amadè. Among the customers we find restaurants with selected cellars, starred cuisines, highly specialized wine shops and luxury hotels are the main interlocutors of the company which, over the years, has been able to build a network of attentive and product knowledgeable customers, becoming their point of reference as regards the great French wines and in particular those of Burgundy. The distribution headquarters, with an extension of more than 2,000 square meters on 2 levels, is located in the center of Milan and has the most efficient palletizing and air conditioning technology which guarantees a constantly monitored ideal temperature for the over 400,000 bottles stored. The continuous updating of IT structures and personnel ensures that order processing and delivery times are immediate and short.

Alessandro Sarzi Amadè, Josefa Perret, Bruno Pépin.