



si di vini e distillati: che siano presenti o meno sommelier specializzati nella gestione della cantina, la scelta dei vini che andranno a comporre la carta è un'operazione complessa, difficile, dove entrano in gioco dinamiche non solo qualitative e di abbinamento con le specialità della cantina, ma anche di servizio.

Quanto vino comprare, come stoccarlo, come ottimizzare la rotazione e via discorrendo sono solo alcune delle attività che un professionista del settore deve conoscere. A chi affidarsi, quindi? Direttamente al produttore oppure collaborare con un distributore multimarca in grado di fornire bassi quantitativi nonché veloce e tempestivo nella consegna? È un dato di fatto che nel settore della commercializzazione del vino, i distributori, da sempre, rivestono un ruolo di primi attori della filiera. C'è chi è specializzato in vini italiani, chi in esteri, chi ha un occhio di riguardo anche per il mondo degli spirits, che invece preferisce allargare il proprio catalogo sconfinando nel mondo degli accessori.

TRA I PIONIERI DEL SETTORE. Sede in provincia di Bergamo, nascita nel lontano 1904: stiamo parlando della Pellegrini spa, che vede la sua genesi, in realtà, già alla fine dell'Ottocento, quando Pietro Pellegrini (bisnonno degli attuali titolari) vendeva vino nella sua osteria ai piedi del castello di Cisano Bergamasco. Poco dopo nasce anche la prima sede, tutt'oggi presente e attiva, con le cantine per lo stoccaggio di vini

sfusi, a cui seguì poi anche l'attività di distribuzione in Lombardia. Nel 2007 l'acquisizione di Va.Ma. Distribuzione, consente alla famiglia di ampliare in modo consistente il portafoglio prodotti. Oggi la Pellegrini SPA è una realtà con circa 80 agenti sparsi sul territorio e un listino che copre tutte le regioni italiane, con un focus particolare anche ai vini francesi e d'oltreoceano.

A TU PER TU CON LA FRANCIA. È

da sempre uno dei punti di riferimento per chi vuole approfondire conoscenze e curiosità all'interno della difficile e complessa geografia dell'enografia francese. Varcare la soglia dei magazzini presenti a Milano, a pochi passi dalla stazione centrale, significa perdersi in svariati locali dove sono impilate casse dei più rinomati grand cru di Bordeaux, Borgogna e Asazia. Sarzi Amadé è praticamente un'istituzione sia in Italia, che soprattutto tra i negociant più noti del panorama d'oltralpe, condizione imprescindibile se ci si vuole assicurare le migliori annate, nelle giuste quantità, dei più rinomati chateau bordeaux, così come dei micro vigneron borgognoni. Da tempo, l'attività è seguita anche dai figli Alessandro e Claudia e da una rete di agenti che copre il territorio lombardo e in parte anche quello nazionale. Serietà, quasi austerità, sono le caratteristiche principali di un modo di lavorare che si sposa perfettamente con la scelta di partner vinicoli, anche italiani, che fanno della longevità nel tempo una delle caratteristiche principali.

NON SOLO SASSICAIA. Molti professionisti del settore, soprattutto dagli anni novanta hanno dovuto fare i conti con l'incredibile fenomeno dei cosiddetti "super-tuscani", neologismo coniato per identificare quella particolare categoria di vini che avevano, e hanno tutt'ora, il loro centro nevralgico tra le splendide colline delle zone viticole più celebri del panorama toscano e un viaggio che privilegia non tanto i vitigni autoctoni, quanto l'utilizzo dei più noti vitigni francesi: dal cabernet sauvignon al merlot, passando per il syrah. Il capostipite, lui, il Sassicaia. Partner inscindibile dell'incredibile ascesa di questo vino un'azienda con sede a Monza, nell'hinterland milanese: Meregalli, oggi giunta alla quinta generazione e con un listino prodotti invidiabile quanto a notorietà e capillarità. Un tour all'interno della cantina del 1400 presenti nella sede brianzola è una delle esperienze cult per molti professionisti e appassionati del settore.

DAI DISTILLATI AI VINI NATURALI. La storia della Velier è un'affascinante percorso all'interno di parte della storia della distribuzione del settore beverage italiano. Genovesi, commercianti nel profondo, nel 1947 la Velier, fondata da Casimiro Chaix, inizia l'importazione in Italia di vini e liquori, ma anche champagne, tè e cacao. Il loro listino è ormai diventato punto di riferimento per i cultori dei vini "naturali", che seguono i dettami della biodinamica o che, comunque, fanno dell'aderenza al terroir di origine e all'abiura di ogni prodotto chimico il marchio di fabbrica.