

FOCUS DISTRIBUZIONE. 5 domande ad Alessandro Sarzi Amadè

21 Febbraio 2025



Sarzi Amadè seleziona etichette prestigiose da tutto il mondo con passione e competenza. Con sede a Milano, l'azienda è sinonimo della distribuzione di qualità di vini e grandi distillati dal 1966.

Oggi la realtà è guidata dai fratelli **Alessandro Sarzi Amadè** e **Claudia Sarzi Amadè**. Sono loro ad ampliare con attenzione la propria rete e a curare eventuali nuove acquisizioni di clienti.

Abbiamo dunque fatto alcune domande ad Alessandro Sarzi Amadè per fare il punto sulle attività più recenti.

Intervista ad Alessandro Sarzi Amadè

Sarzi Amadè è una realtà familiare con oltre 50 anni di storia. Come avete raccolto l'eredità imprenditoriale di vostro padre e in che modo avete innovato l'azienda mantenendone i valori fondanti?

Nostro padre, Nicola Sarzi Amadè, ha iniziato ad operare su scala regionale con prodotti vinicoli *Made in Italy* nel 1966. Successivamente, estendendo il mercato d'azione e la selezione dell'azienda alle cantine estere più rappresentative, in poco più di vent'anni ha trasformato l'azienda in ciò che è oggi. Ovvero il principale player italiano nella distribuzione di prestigiose etichette e l'interlocutore privilegiato delle più importanti case vinicole italiane, francesi e internazionali. La nostra azienda oggi vanta quasi quattrocento cantine a portfolio. Tutte selezionate nel mondo per qualità, autenticità ed eccellenza. Con la Francia al primo posto, seguono poi Portogallo, Germania, Stati Uniti e Spagna. 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. È sicuramente una sfida continua ma che, in questi anni, ci ha regalato molte soddisfazioni. Il nostro catalogo è in continuo fermento. Alla ricerca costante di cantine prestigiose da inserire in portfolio.



La vostra selezione di vini e distillati comprende etichette prestigiose da tutto il mondo. Quali sono i criteri con cui scegliete i produttori e le cantine da inserire nel vostro catalogo?

Ristoranti con cantine selezionate, cucine stellate, enoteche altamente specializzate e hotelierie di lusso sono i principali interlocutori di Sarzi Amadè. Negli anni abbiamo costruito una rete di clienti attenti e preparati sul prodotto, diventando il loro punto di riferimento per quanto riguarda i grandi vini del mondo. Siamo costantemente alla ricerca di cantine prestigiose da inserire in catalogo. La nostra strategia è pertanto costruita nel segno della continuità e del consumo consapevole di eccellenze vinicole. Questa è la chiave dei nostri progressi. Qualità, prestigio, competenza e partner autorevoli sono i tratti che ci contraddistinguono come azienda. Selezioniamo infatti solo le eccellenze che raccontano il territorio, rispettandolo e interpretandolo responsabilmente.

Il mercato del vino di alta gamma è in continua evoluzione. Quali tendenze avete osservato negli ultimi anni e come vi state adattando a queste trasformazioni?

Siamo consapevoli che una certa categoria di vini è assunta a ruolo di oggetto di lusso. Fa status. E noi di questo non siamo particolarmente felici. Spereremmo che il vino venisse sempre considerato come un qualcosa di godibile, possibilmente fruibile da tutti e di assoluta convivialità. Il nostro ruolo ci impone di essere partner delle cantine del nostro catalogo, dobbiamo garantire una corretta distribuzione ed evitare speculazioni che rischierebbero di far lievitare ulteriormente i prezzi rallentando il consumo.

La recente partnership con Castello di Volpaia evidenzia un'attenzione particolare alla sostenibilità. Quanto conta questo valore nelle vostre scelte aziendali e quali altre iniziative avete intrapreso in questa direzione?

La sostenibilità oggi è data quasi per scontata. Per le aziende è una prerogativa fondamentale essere coscienti del proprio impatto e assumersi le proprie responsabilità per ridurlo al minimo. Castello di Volpaia è un esempio virtuoso in questo senso, a partire dalla certificazione biologica della produzione, fino alla preservazione di un territorio dalle radici storiche e culturali che risalgono al 1172. Selezioniamo aziende che si prendono cura dei propri terreni, le cui modalità di produzione siano attente alle proprie impronte.



Guardando al futuro, quali sono i prossimi obiettivi di Sarzi Amadè?

Vogliamo essere sempre più vicini ai nostri clienti portando loro il messaggio e la filosofia dei nostri distribuiti. Stiamo organizzando numerosi eventi sul territorio volti a far conoscere i vini, le cantine ed anche i territori di produzione. Già a marzo faremo un evento degustazione al quale parteciperanno una trentina di produttori del bordolese. Prima dell'autunno organizzeremo un evento con i produttori borgognoni del nostro catalogo. Nel frattempo faremo degustazioni mirate in varie regioni d'Italia.

Italiangourmet.it, 21.02.2025, <https://www.italiangourmet.it/focus-distribuzione-5-domande-ad-alessandro-sarzi-amade/>