



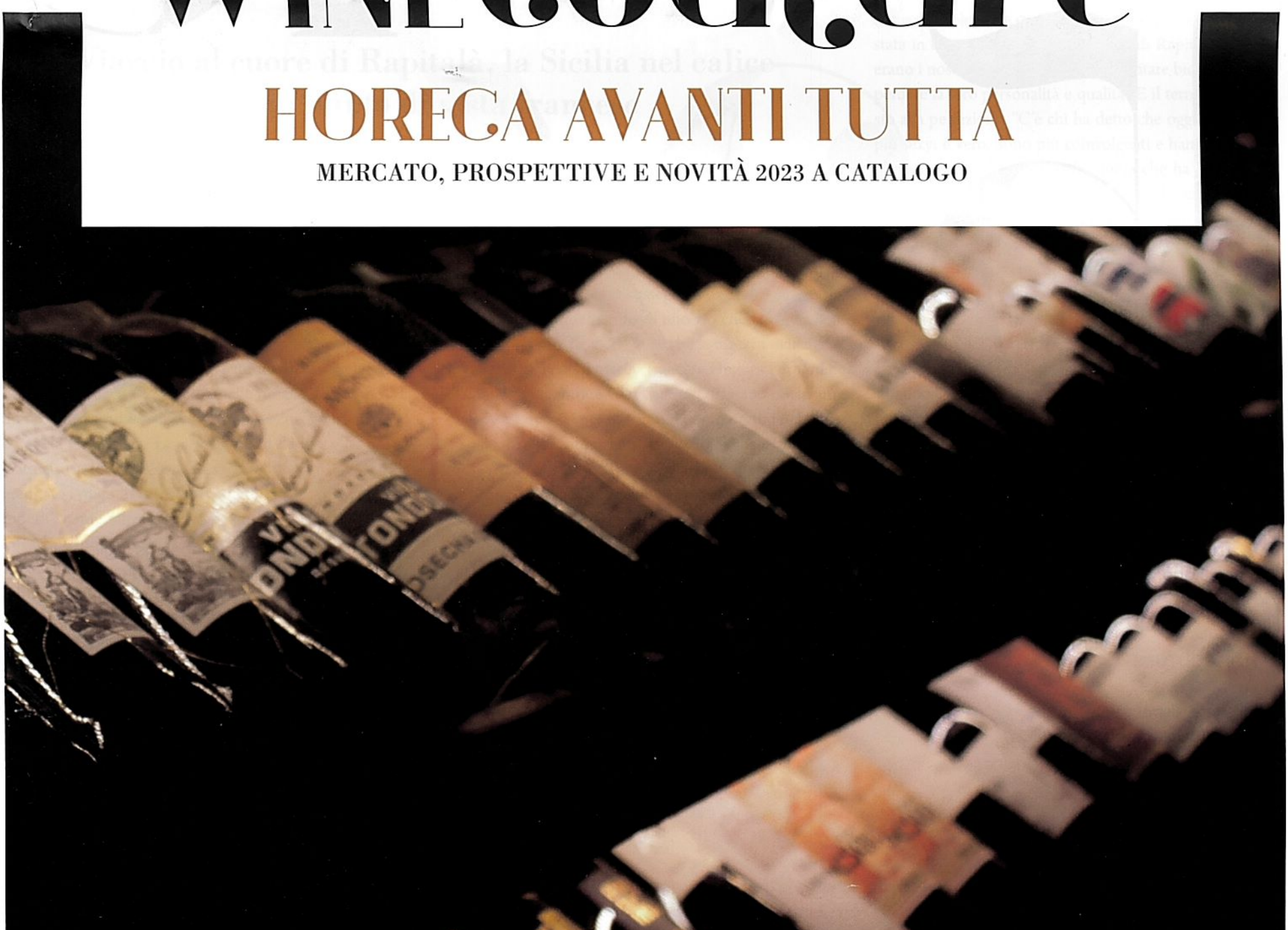
NUMERO 1/2

Anno 4 | Gennaio-Febbraio 2023

WINE COOUTURE

HORECA AVANTI TUTTA

MERCATO, PROSPETTIVE E NOVITÀ 2023 A CATALOGO





L'ottima annata del Gruppo Meregalli

Il distributore batte i propri record e rilancia con i nuovi inserimenti a listino e una rivoluzione tecnologica

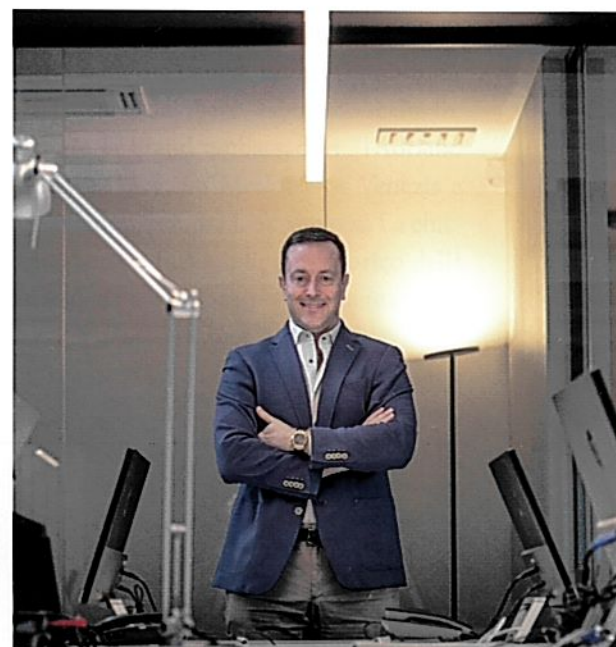
DI MATTEO BORRÈ

Un'ottima annata, di quelle da ricordare, proprio come accade per i grandi vini che distribuisce. Il 2022 si è chiuso con una forte crescita per Gruppo Meregalli, che ha superato la performance 2021, già anno record in termini di fatturato. I 12 mesi precedenti rappresentavano inizialmente un traguardo da pareggiare per la realtà distributiva di vini e spirits, ma invece è stato superato. D'altronde i record servono proprio per poter fissare ancora più in alto l'asticella, come è di nuovo successo. Gli scorsi 12 mesi sono andati in archivio con il distributore lombardo che ha fatto registrare un fatturato totale superiore ai 92 milioni di euro, per un +14,16% rispetto all'anno precedente. Osservando nel dettaglio, Meregalli Wines ha chiuso in aumento del 10,7%, Meregalli Spirits del +7,03% e Visconti43 del +45,22%, per un totale vendite Italia a far segnare un +12,32%. Ma positive le performance anche oltreconfine, con le consociate estere a confermare il trend tricolore 2022: Meregalli France e Meregalli Monaco con un aumento del fatturato del 28,59% e Meregalli Suisse con un incremento del 4,02%.

Numeri significativi, ancor più laddove messi a confronto col 2019, anno di riferimento perché spartiacque tra un prima e un dopo che ha cambiato il mercato e le abitudini di consumo. Il fatturato totale del canale che Gruppo Meregalli indica come "mescita", comprensivo di Ristoranti, Hotel, Bar e Catering, mette a referto una crescita del +33,56% rispetto all'anno pre-pandemia, con la voce

Hotel a registrare un incremento importante del 60%. Ancora più ampio è il margine delle vendite "a corpo", per un fatturato 2022 che segna +40,78% rispetto al 2019.

"La distribuzione è diventata imprescindibile in un mondo che richiede di condensare i costi ma al tempo stesso esige un servizio veloce ed efficiente: Gruppo Meregalli è stato e dovrà essere sempre più all'avanguardia e leader su questi valori", sottolinea Marcello Meregalli, amministratore delegato (in foto). "Gli anni di pandemia sembravano aver spostato di molto la centralità dell'uomo verso la sola tecnologia: con piacere possiamo affermare che per noi e per il nostro settore, l'uomo è più centrale di prima sul cosa fare, e al tempo stesso la tecnologia è diventata fondamentale sul come fare". Ed è proprio da nuovi volti che riparte il 2023 di Gruppo Meregalli: quelli di vignaioli e cantine che caratterizzano i numerosi inserimenti a listino, spaziando in diverse regioni dell'Europa vinicola e oltre. In portfolio entrano Marques de Riscal dal cuore della Rioja, Conte Vistarino dall'Oltrepò Pavese, la campana Villa Matilde della zona del Massico, ma anche La Collina dei Ciliegi in Valpantena, Borgo Maragliano dalla zona della Langa Astigiana, SanSteva e Poggio dei Gorleri dal Ponente Ligure, Boroli dalle colline del Barolo, Ken Forrester dal Sudafrica nella selvaggia terra dello Chenin Blanc, Chassenay d'Arce per la Champagne, Maison Champy a Beaune e il biologico, artigianale e made in France Anaë Gin. Al contempo, la realtà monzese ha scelto d'impegnarsi anche sul fronte del miglioramento e della velocizzazio-



ne dei processi di lavoro, attraverso l'aumento della capacità della logistica, grazie a un nuovo sistema multipiano verticale per ottimizzare le scorte e picking con l'utilizzo di un nuovo sistema di gestione e rotazione merce, o l'implementazione del Crm, per la gestione automatizzata dei contatti e operazioni quotidiane. Particolare attenzione, poi, è stata riservata in questo inizio d'anno al rapporto con la rete vendita, per la quale è stata creata una sezione dedicata sul sito internet, con l'area riservata agenti, dashboard che offre strumenti di lavoro sempre aggiornati, quali dati di vendita e amministrativi, statistiche, link rapidi, per essere informati in tempo reale. Infine, e non meno decisivo, lo sviluppo nei prossimi mesi della partnership tra Gruppo Meregalli, La Collina dei Ciliegi e ADVini, che hanno costituito una nuova società di distribuzione con quote paritarie: AMCVini Spa. Da questa unione nasce Duomo 18 il nuovo Wine & Life Style Club in Piazza Duomo a Milano, la cui inaugurazione è prevista in agenda a ridosso della prossima estate. "Il futuro del nostro Gruppo vedrà una ripresa degli eventi ma con uno stile differente: non più eventi di grande portata, dove è difficile dare la giusta attenzione agli ospiti, ma eventi taylor made diffusi sul territorio", evidenzia Marcello Meregalli. "La formazione sarà sempre un punto cardine, ma finalmente, oltre che di prodotto, si parlerà anche di economia di gestione, tecniche di vendita e psicologia del cliente: queste le tematiche su cui stiamo delineando i nuovi corsi formativi in atto". Lato tecnologico, oltre ai già importanti progetti introdotti quali Crm, collegamento clienti, App per gli agenti e nuova informatica di gestione logistica, per settembre l'amministratore delegato di Gruppo Meregalli annuncia il lancio di una nuova piattaforma. "Un investimento importante dedicato alla creazione di un nuovo software per il collegamento in real time coi nostri agenti. Invio e tracciamento ordini, gestione assegnazioni, situazione crediti e molto altro saranno gestiti da questo software in real time. Nasce sulla base di un nostro progetto pensato nel 2001 ed evoluto fino ad oggi, frutto del bisogno di un maggiore livello di personalizzazione che ci ha portato a creare il nostro sistema operativo: questo sarà poi introdotto sul mercato a disposizione di altre aziende di settore". Avanti tutta, dunque. "Il futuro ci vedrà impegnati ancor più come partner di alcuni nostri fornitori come soci in quota di minoranza. Con alcuni di essi stiamo valutando degli ingressi nel capitale, per unire ancora di più le nostre aziende e per dare un boost all'ampliamento della capacità produttiva che oggi necessitiamo", aggiunge Marcello Meregalli, che conclude: "Con l'estate 2023, le sedi di Gruppo Meregalli in Italia e Tenuta Fertuna saranno coperte da un totale di 380 kw di energia solare per un progetto di sostenibilità che abbiamo deciso concretamente di perseguire. Il futuro più a lungo termine vedrà, poi, una maggiore spinta sul canale dei fine wine, con un'importante partnership e struttura dedicata. Stiamo inoltre valutando se attuare una partnership o creare ex novo, una nuova società distributiva con peculiarità e tipologie integrabili al nostro portfolio già esistente". Perché Gruppo Meregalli ha nuovi record da battere. (P)