

BarTales

ANNO IX | N. 1 | AGOSTO-SETTEMBRE 2021

FACE TO FACE
SPIRITO RIBELLE

REPORT
RUM REVOLUTION

LIQUID STORY
LA SFIDA DI JANE



COCKTAIL STORY

HEMINGWAY, UNA STORIA D'AMORE



MEREGALLI SPIRITS

Meregalli Spirits inizia la sua storia nel 1969 con la nascita di Meregalli Giuseppe srl. Inizialmente l'azienda si occupava di importare una selezione di vini e distillati francesi tra cui Armagnac e Cognac di note aziende come Laberdolive. Sotto la guida di Giuseppe nei primi anni '70, la Meregalli diffuse nuovi marchi e nuove tendenze, propose al grande pubblico etichette conosciute solo a pochi cultori e in pochi anni fu in grado di servire ogni angolo del paese, con una accurata selezione di distillati provenienti da tutto il mondo e vini principalmente italiani. L'azienda è oggi più prospera che mai, rafforzata dalla presenza della quinta generazione, rappresentata da Marcello, a cui si devono le nuove iniziative e aperture delle consociate del moderno Gruppo Meregalli.

PRODOTTI

Nel 2000 nasce una società, sempre all'interno di Gruppo Meregalli, dedicata unicamente alla distribuzione di distillati provenienti da tutto il mondo, con un management e una logistica dedicata. La selezione del mondo spirit passa dalle Grappe ai Cognac e Armagnac, ai Calvados, ai Porto e Sherry, a Vodka, Tequila e Cachaça, Whisky fino ai grandi Rhum di tutto il mondo. La sede di Biassono ospita Meregalli Spirits dedicata unicamente agli spiriti. Su oltre 5.000 mq coibentati dedicati allo stoccaggio delle merci, sono presenti infatti oltre 600 prodotti; nei piani superiori hanno sede gli uffici commerciali e gli spazi formativi.

La selezione di prodotti avviene tramite partecipazione a fiere internazionali e visite a distillerie, con cui si creano col-



laborazioni per la realizzazione di alcuni prodotti grazie a rapporti consolidati nel tempo. Ad esempio, una serie di referenze invecchiate in botti ex-vino di rinomate cantine vinicole, Ruhm Rare Cask Sassicaia di Clément affinato in botti ex Sassicaia o Penderyn Angialis affinato in botti del vino Angialis della cantina Argioilas, inseriti nella selezione Lion's Choice. Fanno parte di Lion's choice una linea di prodotti, o meglio una selezione di rarità scovate nei magazzini dei partner, un club esclusivo di perle pregiate.

Nei viaggi per le distillerie del mondo il nostro team, sempre supportato da "expert connoisseurs" di ogni specifico settore, va alla ricerca di single cask, botti particolari, edizioni limitate, full proof e rarità da importare e rendere fruibili al mercato. L'obiettivo è usare l'esperienza di Meregalli, coadiuvata dalle esperienze specifiche dei nostri partner, per portare in Italia prodotti unici, delle vere e proprie limited edition, delle one off da dedicare al nostro mercato di riferimento e ai nostri migliori clienti.

MERCATO DI RIFERIMENTO

Meregalli Spirits distribuisce i propri prodotti principalmente in locali notturni, enoteche, ristoranti, oltre a shop online e grande distribuzione. Il mercato di riferimento di Meregalli Spirits sono intenditori di distillati, attenti alla qualità, un consumatore evoluto, amanti del bere bene che hanno come valore la qualità.

PROSPETTIVE

Gruppo Meregalli oltre a rendere sempre più competitiva e veloce la distribuzione di vini e spiriti, grazie a tecnologie in continua implementazione, punta allo sviluppo del digitale come strumento per facilitare sia il comparto HoReCa, sia il cliente attraverso due canali creati ad hoc: **Meregalli.it** integra la distribuzione tradizionale con quella digitale, il primo shop online dedicato ai clienti HoReCA. Con un semplice clic è possibile selezionare vini e spiriti, verificare lo stato dell'ordine in tempo reale, esaminare una serie di dati utili alla propria strategia di acquisto, consultare lo storico dei propri ordini, ricevere statistiche dei vini più consumati



in tutta Italia, anche suddivisi per zone e categorie, e quali tra questi sono già stati inseriti nella propria carta vini, oltre ad avere un sezione dedicata a tutto ciò che riguarda l'amministrazione, come fatture o lo stato dei pagamenti. Il tutto valorizzando l'intera filiera, ogni agente infatti riceverà le provvigioni in base agli acquisti dei suoi clienti, proprio come accade in un tradizionale processo di vendita; **Meregalli Premium** è una piattaforma e-commerce nel senso tradizionale del termine, dove il rapporto umano rimane al centro del processo di vendita. Un negozio virtuale dove poter acquistare più di 200 tra cantine, distillerie, Chateaux. Anche in questo caso al centro del processo di vendita si inserisce la professionalità di preparati gestori di enoteche che hanno instaurato negli anni un rapporto di reciproca fiducia con Gruppo Meregalli.



MEREGALLI
QUI A DESTRA
E NELLA
PAGINA
PRECEDENTE,
LA CANTINA
STORICA SEDE
DI MEREGALLI.



Nello specifico le prospettive di Meregalli Spirits:

- Diventare player di riferimento nel mondo Whisky con prodotti da tutto il mondo
- Sviluppare e diffondere i 3 stili di Rum
- Lanciare nuovi trend e prodotti unici come il Black Gin di Scapegrace
- Sviluppare progetti in partnership, come con NIO COCKTAILS
- Introdurre sul mercato prodotti analcolici comparativi ai distillati

I principali brand distribuiti da Meregalli Spirits:

Poli distillerie, Fentimans, Rhum Clément, Scapegrace, Gordon & Mcphail, Rebel Yell, Akashi, Peyrot, Dos Maderas, Carupano, Laberdolive e Yellowstone eccellenze di nicchia.

MEREGALLI E L'ECOSOSTENIBILITÀ

Gruppo Meregalli ha compiuto un importante passo avanti in tema di sostenibilità, impegnandosi a compensare le

emissioni relative alla propria operatività, inclusi i consumi energetici, il carburante del parco mezzi e lo smaltimento dei rifiuti, finanziando un progetto di mitigazione dei cambiamenti climatici in un Paese in via di sviluppo.

Inoltre è di prossima realizzazione la creazione di un bosco di 5 ettari circa nella tenuta toscana del Gruppo, con piante utili all'eliminazione di CO₂ compatibili con l'ambiente e funzionali al rimboschimento della zona, in un'area di 30 ettari che si vuole dedicare a progetti per l'ambiente. Sempre in Toscana è prevista l'installazione di pannelli solari, in tutte le sedi del Gruppo è stata eliminata la plastica a favore di vetro a rendere e carta riciclata, macchine elettriche rinnoveranno il parco mezzi del Gruppo, molti altri progetti sono in via di attuazione a breve. L'ambiente e la sua protezione non possono aspettare e quindi il Gruppo ha cercato di offrire da subito il proprio concreto contributo alla sostenibilità.