



Foto Marco Reggi

L'aristocrazia dei vini

Su tutti la lezione di Bordeaux, punto di riferimento per le classificazioni bordolesi e una ristretta selezione delle etichette più prestigiose. Poi la Champagne, la Borgogna, le Langhe e la Toscana, con la loro incomparabile tradizione, principali mercati dei vini rari e da collezione. Un settore che richiede importatori che sappiano garantirne la qualità e comunicarne il prestigio.

Un meccanismo perfetto ne fa la rete commerciale più antica e autorevole del vino: sin dalle sue origini, oltre due secoli e mezzo fa, la Place de Bordeaux orchestra la distribuzione delle etichette bordolesi garantendo un'esclusività che non teme svalutazioni e garantisce la qualità del prodotto e la magia di uno dei più apprezzati brand mondiali. «La genialità e la lungimiranza dei produttori e dei commercianti bordolesi sta nel complesso sistema distributivo che non avviene con

l'usuale vendita diretta dal produttore al consumatore o dal produttore al supplier, ma attraverso i négociant, che fungono da intermediari tra gli châteaux e i rivenditori di ogni parte del mondo, contrattando le allocazioni di ogni singolo vino bordolese: per ciascuno viene fissata una fascia di prezzo di riferimento in base alle caratteristiche dell'annata, il che esclude la concorrenza sleale e sostiene il prestigio del prodotto, comunicato anche grazie al supporto del marketing», spiega Alessandro Pagani, wine buyer di Arvi, società

specializzata nel segmento dei vini pregiati e da collezione, con sede centrale a Melano. Dei vini di Bordeaux è uno dei principali importatori: costituiscono il 50-60% del suo stock di oltre 800mila bottiglie.

Centrale per la distribuzione dei vini bordolesi è poi il meccanismo delle vendite en primeur: nell'aprile successivo alla vendemmia viene data la possibilità a sommelier ed esperti di degustare in anteprima i vini ancora nelle botti, per capire la struttura, la fattura, le qualità organolettiche dell'annata. A seguire, giornalmente, avvengono i rilasci dei vari vini sul mercato, i quali, avvalendosi di questa splendida rete di distribuzione, riescono a raggiungere i mercati più lontani e diversi in maniera pressoché simultanea. Il cliente ha la libertà di scegliere il formato essendo ancora in botte, sapendo che lo



Foto Marco Reggi

L'eccellenza assoluta sono i cinque Premier Cru Classé stabiliti nel 1855, sotto Napoleone III, con la prima classificazione dei vini di Bordeaux. Arvi ne è tra i principali importatori. Tra bordolesi e selezionati nomi internazionali, nel suo stock conta oltre 10mila etichette in pronta consegna.

riceverà due anni dopo, al termine del processo di affinamento. «Il che è molto interessante sotto il profilo dell'investimento: a dipendenza delle annate e della caratura dei singoli prodotti, certi vini vedono il proprio valore aumentare anche in tempi brevi dopo il primo rilascio sul mercato», spiega il wine buyer di Arvi, che del suo giro di affari sui bordolesi vede un buon 50% incentrato proprio sulle vendite en primeur.

La Place de Bordeaux è diventata cruciale anche per la distribuzione di una selezionatissima scelta di altre produzioni internazionali - vini australiani, sudafricani, sudamericani, italiani, spagnoli, ... - ritenute meritevoli di essere qui commercializzate, indicativamente nel mese di settembre (i bordolesi a maggio-giugno).

Altre tre sono le principali aree mondiali attorno alle quali si concentra il mercato dei vini rari e da collezione. Nella regione della Champagne, da sempre protagonista con grandi nomi, negli ultimi dieci anni anche Maison di piccole dimensioni hanno vissuto una forte crescita, vedendo aumentare in maniera esponenziale i prezzi: una fetta di mercato fondamentale per chi vuole investire, ma fortemente speculativa.

«La Borgogna e le Langhe seguono logiche simili fra loro: con una grande tradizione, sono esplose dagli anni 2000 a livello di spinta commerciale e comunicazione del prodotto, raggiungendo prezzi elevatissimi a causa delle allocazioni sempre più risicate. La Toscana ha un prestigio accomunabile a Bordeaux, per i suoi ever green: Testamatta, Trinoro, Sassicaia, Ornellaia, Masseto, Tignanello, ... primo traino dell'enologia italiana a livello internazionale», commenta Alessandro Pagani.

La novità è invece il profilarsi fra la clientela dei giovanissimi: in Europa, già nella fascia dei 18 e 25 anni si registra un boom sia di acquirenti attratti dal prestigio del bene di lusso, sia di chi si interessa, gira, visita cantine e si iscrive a corsi. Un enorme potenziale lo ha il bacino asiatico. Di nuovo, i commercianti bordolesi si stanno mostrando dinamici e intelligenti, ad esempio ammiccando a questi destinatari con un packaging apposito, si pensi agli ideogrammi disegnati dall'artista cinese Xu Bing per l'annata 2018 del Mouton Rothschild.

Durante la pandemia, Arvi è stata tra i primi importatori a offrire ai produttori

«Il sistema di vendite en primeur dei vini di Bordeaux, nella primavera successiva alla vendemmia, è molto interessante sotto il profilo dell'investimento: a dipendenza delle annate e della caratura dei singoli prodotti, certi vini vedono il proprio valore aumentare anche in tempi brevi dopo il primo rilascio sul mercato»

Alessandro Pagani,
wine buyer di Arvi



Foto Marco Reggi

La sala degustazione di Arvi, a Melano, cornice ideale per eventi privati o aziendali.

la possibilità di snellire la comunicazione e farsi conoscere a distanza, organizzando degustazioni online con la ricezione delle bottiglie a casa del cliente e la possibilità di dialogare con produttore e sommelier. Fa parte dei servizi alla clientela che sono il punto di forza di Arvi, insieme all'ampiezza dello stock, con una vasta ma attenta selezione di etichette internazionali (Borgogna, Rodano, Champagne e i maggiori produttori italiani, spagnoli, australiani, statunitensi e sudamericani) che va affiancarsi alle prestigiose classificazioni bordolesi, per un totale di oltre 10mila etichette in pronta consegna. Sono pochi i wine merchant a disporre di una tale profondità di stock, considerando anche gli importanti costi fissi di assicurazione e stoccaggio. E detiene anche un'impressio-

nante collezione di grandi formati, dalla Magnum da 150 cl ai 27 litri.

Oltre a mettere a disposizione di chi acquista il proprio caveau per conservare in condizioni ideali i vini pregiati - temperatura, umidità, luminosità -, offre anche il supporto per quanto riguarda tutti gli accessori necessari alla degustazione, come i Brass Decanter per il servizio dei grandissimi formati. Centrale è l'impegno nella divulgazione della cultura del vino, portando in Ticino e in Svizzera produttori da tutto il mondo a raccontare le loro etichette e con eventi come l'esclusiva degustazione dei grandi vini di Bordeaux presentati direttamente dall'Union des Grands Crus de Bordeaux, il prossimo 8 novembre a Zurigo, ed Explore Italy Tasting, che si terrà il 26 novembre: tutte le importazioni dirette italiane di Arvi esposte in assoluta esclusiva all'interno del caveau di Melano.

Susanna Cattaneo