

PELEGRINI DISTRIBUTORE PREMIUM IL BRACCIO OPERATIVO DELLE CANTINE

Partner commerciale delle case vinicole, rappresenta un centinaio di aziende per circa 1.800 etichette. Lo scorso anno 1,5 milioni di bottiglie sono stati distribuiti tra bar, alberghi e ristoranti



Una storia di famiglia che da 5 generazioni vive il vino. I Pellegrini di Cisano Bergamasco già dal XIX secolo sono parte attiva in questo mondo. I documenti ufficiali fissano però la data di partenza al 1904, la bellezza di 116 anni fa, con l'edificazione delle cantine per lo stoccaggio dei vini sfusi, cui seguì l'inizio della distribuzione all'ingrosso in Lombardia. Oggi Pellegrini Spa è un'azienda che importa (da tutto il mondo) e distribuisce (da ogni regione italiana) vini e distillati che serve all'universo Horeca. Una competenza secolare che è stata la dinamo per sviluppare un solido rapporto di partnership con le case vinicole, con il valore aggiunto di essere produttori. Da inizio anni '60, infatti, la famiglia Pellegrini conduce a Montelupo Fiorentino (Fi) la Fattoria di Petrognano, azienda vinicola dalla forte connotazione toscana.

Pietro Pellegrini, oggi presidente e direttore commerciale di Pellegrini Spa, ha studiato alla Scuola Enologica di Alba (Cn). Conosce quindi a fondo questo mondo dalla vigna alla tavola.

La vostra è una realtà molto articolata e con una lunga tradizione.

La quinta generazione è già attiva in azienda. Pellegrini in tutti questi anni ha seguito quello che è stato il cambiamento del vino. Il vino era un compagno quotidiano sulla tavola e chi mi ha preceduto ha fatto l'imbottigliatore di vini che arrivavano da diverse parti d'Italia e ha cominciato a distribuirli con il proprio marchio. Io ho iniziato negli anni '80 consapevole che quello non potesse essere il futuro, soprattutto per un'azienda fuori dalle zone di produzione. Bergamo, nel tempo, è diventata un'interprete del mondo produttivo con il Valcalepio, ma ancora oggi si fa ancora un po' fa-



tica a uscire dai confini regionali con le realtà enologiche del nostro territorio. Di conseguenza, la decisione che abbiamo preso è stata quella di vendere il vino di altri, diventando distributori inizialmente nel nostro territorio per poi espanderci, piano piano, con la ricerca di collaboratori commerciali, su tutto il panorama nazionale. Oggi siamo distributori, non grossisti, la differenza è sostanziale, di vini e distillati. Importiamo diversi marchi anche dall'estero.

Qual è il vostro approccio al mercato?

Siamo attenti alle esigenze del produttore. Diventiamo di fatto suoi partner commerciali. Lui si concentra su vigna e cantina e noi ci dedichiamo alla vendita. Ci assumiamo una responsabilità. Siamo il braccio operativo delle cantine, la loro forza vendita. Questo per quanto riguarda l'universo Horeca: siamo i loro referenti. Certo, abbiamo un costo, ma alleggeriamo i produttori di quelli di una struttura commerciale. La forza vendita di Pellegrini è una squadra di oltre 150 professionisti che copre il territorio nazionale.

Quante aziende rappresentate e quanti clienti nel canale Horeca?

Seguiamo tra Italia e estero oltre un centinaio di aziende, per circa 1.800 etichette. Lo scorso anno abbiamo ser-

vito 6.500 partite Iva nel nostro Paese. Un milione e mezzo di bottiglie è stato distribuito tra bar, alberghi e ristoranti.

Quali sono le vostre linee guida nella selezione dei produttori?

Innanzitutto c'è una logica di catalogo, che è quella di cercare di rappresentare tutti i territori vitivinicoli nella maniera migliore possibile evitando delle sovrapposizioni di prodotto. Le caratteristiche che deve avere il produttore devono essere la forte identità territoriale, la qualità come concetto di fondo, una dimensione che possa essere gestibile per la nostra struttura. Tutto questo con l'obiettivo di disegnare una cartina geografica, non solo italiana, dei prodotti da distribuire.

I punti di forza nell'ambito del vostro servizio.

Noi siamo un'azienda di servizio. Diamo la possibilità di assortire anche in un numero di poche bottiglie tanti prodotti già selezionati. In questo periodo la clientela ci comunica una fortissima esigenza di una proposta di questo tipo. Il rapporto umano è uno snodo fondamentale: per questo per noi è di massima importanza la formazione della forza vendita. [cod 71046](https://www.pellegrinispa.net)

Pellegrini Spa
via Mazzini 43 - 24034 Cisano Bergamasco (Bg) - Tel 035 781010
www.pellegrinispa.net