

Dalla Valpolicella ad Appenzell: l'ascesa di Marcello D'Antrassi nel mercato del vino in Svizzera

scritto da Lavinia Furlani | 7 Giugno 2024



Nell'ambito della nostra serie di interviste a quattro influenti importatori di vino, oggi vi presentiamo il secondo articolo. Abbiamo esplorato diverse prospettive sullo stato del mercato del vino attuale, e dopo avervi offerto una [prima panoramica](#), continuiamo con la testimonianza di **Marcello D'Antrassi** di [Marcellino Import](#), società di importazione di vini italiani in Svizzera.

Marcello vogliamo conoscere un po' di più della

tua storia! Partiamo allora dall'inizio: ci vuoi raccontare da dove vieni e cosa ti ha portato in Svizzera?

Sono nato a Roma e cresciuto in Valpolicella, dove mi sono affacciato al mondo del vino. Sono arrivato in **Svizzera** per amore e quest'anno sono ormai 10 anni che mi trovo in questo straordinario Paese.

Come si è evoluta la tua attività in questi 10 anni, visto che, nonostante la tua giovane età, adesso sei uno dei punti di riferimento per l'importazione di vini italiani sul mercato svizzero?

L'idea è sempre stata quella di portare un pezzo della mia Patria sul suolo svizzero. Abbiamo iniziato con una selezione di vini della **Valpolicella**, poi piano, piano abbiamo allargato il portfolio: oggi abbiamo **32 aziende** che rappresentiamo. L'obiettivo è di portare **aziende piccole** animate da grande passione, aspetto che secondo me è il valore aggiunto anche del vino stesso perché la passione bisogna trasmetterla e saperla comunicare.

Il consumatore svizzero cosa chiede quando domanda un vino italiano? Come si sta evolvendo il mercato e quali sono le tue considerazioni?

C'è stata una leggera flessione totale perché comunque si stanno sviluppando tanti altri mercati emergenti interessanti. C'è sempre una **grande** richiesta di vino italiano e, in aggiunta, vedo che ci si sta spostando sempre di più alla ricerca di **qualità**, di garanzie e quindi di piccoli produttori che garantiscano produzioni autentiche.

Parliamo di un'azienda che vuole iniziare ad

investire nel mercato svizzero. Quali sono dal tuo punto di vista i suggerimenti e le modalità che potrebbero funzionare?

Secondo me la cosa fondamentale è la presenza, cioè l'**affiancamento**, mostrare chi c'è dietro la bottiglia. Tante volte, data la grande competizione nel mercato, è difficile comunicare chi produce il vino. È necessario raccontare l'**idea produttiva** ed il processo lavorativo. Per fare questo bisogna investire nei viaggi per incontrare il proprio importatore, fare insieme delle degustazioni, affiancarlo.

Molti giovani lamentano una comunicazione troppo seria ed impostata. Hai visto qualcosa che ha funzionato meglio in questo senso?

Penso che il vino sia semplice e, tante volte, la semplicità, dei produttori che lavorano genuinamente, è la chiave per creare un **rapporto duraturo** nel tempo.

Marcello D'Antrassi ha evidenziato l'importanza di una presenza attiva e personale nel mercato svizzero. L'approccio basato sulla passione e qualità sembra essere la chiave per conquistare sia i giovani che i consumatori più esigenti.

Restate sintonizzati per scoprire le ultime dichiarazioni nella nostra serie di interviste sul mondo del vino.