Serena Wines 1881 porta i vini Djokovic in Italia

scritto da Agnese Ceschi | 22 Gennaio 2025



Serena Wines 1881 annuncia una prestigiosa collaborazione con la famiglia Djokovic per la distribuzione esclusiva in Italia di due vini serbi di nicchia: uno Chardonnay e un Syrah. Questa partnership non solo rafforza il posizionamento premium del brand, ma apre nuove opportunità nei mercati dei Balcani, puntando su sport e valori condivisi.

Questa è una collaborazione che trae ispirazione dall'amore per i campi di terra rossa del tennis e per il vino di alta qualità, amore che unisce i nomi del **campione serbo Djokovic e della sua famiglia produttrice di vino in Serbia e di Luca Serena**, quinta generazione oggi alla guida di Serena Wines 1881. **Serena Wines 1881** – storica azienda familiare coneglianese leader nella produzione e commercializzazione di Prosecco DOC e DOCG – **è infatti da pochi mesi il distributore**

esclusivo in Italia dei vini Djokovic.

Abbiamo chiesto a **Luca Serena**, vulcanico AD appassionato di tennis, di raccontarci questa nuova avventura.

Come è nata questa collaborazione?

Sono entusiasta di annunciare questa collaborazione prestigiosa, che non solo lega il nome di Serena Wines 1881 a quello della famiglia dell'oro di Parigi 2024, ma avvicina ancora di più la nostra azienda al mondo dello sport, di cui condividiamo da sempre valori e insegnamenti.

La collaborazione è nata grazie ad un collega export manager che mi ha segnalato che la famiglia Djokovic stava cercando un contatto per esportare i vini in Italia. Tutto è nato in modo semplice: a loro interessava aprire un'occasione sul nostro mercato, io ci ho messo la potenzialità visto che anche noi stiamo puntando ad una fortificazione della nostra presenza nei Balcani.

Quali vini sono inseriti in questa collaborazione?

Questa collaborazione ci permette di arricchire la nostra proposta di due vini fermi di nicchia e dunque di innalzare il nostro portafoglio, lavorando di pari passo sul posizionamento dei nostri brand di punta Champagne de Vilmont, Audace Underwater e Ville d'Arfanta, verso un target Horeca premium. Sono due etichette, uno Chardonnay e un Syrah, prodotte dall'azienda vinicola di famiglia gestita da Goran Djokovic, lo zio di Nole, nel distretto serbo di Šumadija, a Lipovac, tra Arandjelovac e Topola, un'areale conosciuto per i suoli rocciosi e ferruginosi e quindi per la tipica colorazione rossa della terra. I due vini qui prodotti sono fortemente riconoscibili, di carattere e raccontano in modo inequivocabile la loro provenienza, proprio come nelle intenzioni di Goran.

Leggi anche: ***Serena Wines 1881, main title sponsor dei tornei internazionali di tennis del Friuli Venezia Giulia***

In che modo un campione dello sport, personaggio noto, può contribuire al successo di un brand?

Nel 90% dei casi quando abbiamo scelto di associarci ad uno sportivo in passato è stato un successo, come nel caso di Hamsik in Slovacchia o Trulli in Italia. Auspichiamo che il nome della famiglia Djokovic possa supportare Serena Wines 1881 nel suo processo di espansione nei Balcani, a partire dalla Serbia, dove intendiamo avviare un percorso di comunicazione e promozione del brand legato proprio allo sport e in particolare al tennis.



Qual è il plus di avere in portfolio dei

vini stranieri? Perché avete fatto questa scelta?

Non è la prima volta che Serena Wines 1881 include nel proprio portfolio vini stranieri. Siamo partiti con De Vilmont, l'elegante e raffinato marchio di champagne che rappresenta per noi oggi uno dei brand di punta e di maggior prestigio. Un progetto che è nato nel 2007, quando per volontà di mio zio, Gerardo Serena – grande estimatore dello champagne – la famiglia ha deciso di investire nell'*Appellation d'Origine Contrôlée Rilly la Montagne* e nelle pregiate bollicine francesi. E dopo la Francia, è la volta dei Balcani, per un progetto ambizioso – anche in un momento non facile per il segmento dei fermi a livello globale – ma che, grazie all'eccellenza e ai valori culturali che porta con sé, andrà molto lontano secondo noi.

Quali sono le strategie di espansione nei mercati dei Balcani? Quali sono i mercati più interessanti?

La Croazia ha già espresso le sue maggiori possibilità qualche anno fa. Il Montenegro è un ottimo mercato perché è frequentato da russi che amano il Prosecco. La Bosnia è il mercato più arretrato, ma sta emergendo. Mentre la Serbia era per noi un tabù, non riuscivamo ad entrare in questo mercato. Speriamo che con questa collaborazione si aprano delle opportunità. È un Paese molto vicino all'Italia come mentalità e sono sicuro che riusciremo ad avere dei buoni risultati.

Punti chiave:

1. **Collaborazione Serena Wines 1881 e famiglia Djokovic**: Serena Wines 1881 è diventata il distributore esclusivo

in Italia dei vini Djokovic, rafforzando il legame tra vino di alta qualità e sport.

2. **Focus sui vini di nicchia**: La partnership include due vini serbi prodotti nella regione di Šumadija: uno Chardonnay e un Syrah, riconoscibili per carattere e territorialità.
3. **Obiettivo di espansione nei Balcani**: La collaborazione punta a consolidare la presenza di Serena Wines 1881 nei mercati dei Balcani, con particolare attenzione alla Serbia, precedentemente difficile da penetrare.
4. **Valore aggiunto dello sport**: La figura di Djokovic contribuisce al posizionamento del brand, sfruttando la notorietà dello sportivo per promuovere il vino nei mercati internazionali.
5. **Strategie di mercato mirate**: I Balcani offrono mercati eterogenei: Croazia e Montenegro mostrano grande potenziale, mentre la Serbia rappresenta una nuova sfida con promettenti opportunità.