

# 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.