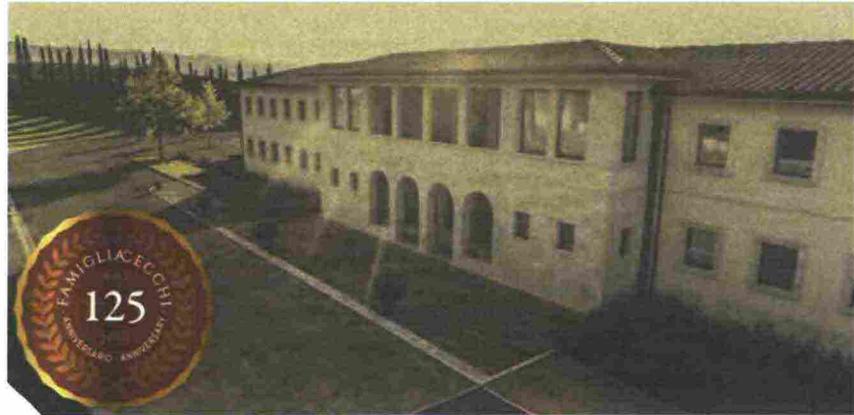


## BILANCI. Dalle nuove etichette del Chianti Classico ai progetti per Montalcino: i primi 125 anni di Famiglia Cecchi

Per i suoi 125 anni, Famiglia Cecchi si regala più di una novità. Lo storico marchio toscano, oggi guidato dalla quarta generazione - i fratelli Andrea e Cesare, insieme al direttore generale Leonardo Raspini - ha messo a segno una nuova acquisizione di vigneti a Montalcino: 6 ettari vitati nella zona di San Polo e di Castelnuovo dell'Abate, completate da altre superfici coltivate a uliveto e cereali per un totale di 8,5 ettari. *“Il costo dell'operazione? Siamo sugli 800 mila euro ad ettaro”* rivela



Cesare Cecchi *“si tratta di un progetto a lungo respiro, che conferma la volontà di della nostra azienda di seguire direttamente ogni fase della filiera, dalla vigna alla bottiglia, partendo da vigneti di proprietà”*.

Ma non basta. Proprio nei prossimi giorni saranno presentati i primi vini di Villa Rosa (mentre per la Gran Selezione bisognerà attendere il mese di settembre), la nuova tenuta nel Chianti Classico, acquistata nel 2015 dalla famiglia Luccherini-Bandini: 126 ettari di cui 24,75 a vigneto sulle colline di Castellina in Chianti.

Queste due ultime acquisizioni vanno a completare un mosaico che comprendeva già Tenute Villa Cerna (sempre nel Chianti Classico), Castello Montaùto (San Gimignano), Val delle Rose (in Maremma) e Tenuta Alzatura (in Umbria), per un totale intorno ai 400 ettari vitati, dove si vinificano direttamente i vini di ogni territorio, una pro-

duzione di **8,5 milioni di bottiglie distribuite per il 50% in Italia e l'altro 50% in oltre 50 Paesi esteri, e un fatturato di 37 milioni di euro l'anno** con una crescita aziendale, ormai, omogenea da anni. E le novità non finiscono qua. Da circa sei anni, la Famiglia Cecchi, per differenziare le proprie attività, è entrata anche nel mondo della distribuzione e proprio nel 2018 ha firmato un contratto di distribuzione con Poggio Antico, appena passata in mano belga. D'altronde, per quel che riguarda l'attività distributiva, Cecchi ha già alle spalle partnership di livello, con la maison di Champagne RM Collard Picard, Castiglion del Bosco, Castelfeder, Sorentberg e Julius Treis in Mosella. *“Questa attività si affianca a quella principale”* spiega Cesare *“e riguarda esclusivamente il mercato domestico per vini di alto livello”*.

