

Montalcino - 26 Gennaio 2018, ore 12:18

IN ATTESA DI METTERE RADICI IN PROPRIO A MONTALCINO (DA RUMORS WINENEWS È IMMINENTE), IL GRUPPO CECCHI, NEI SUI 125 ANNI, INVESTE ANCORA IN DISTRIBUZIONE: CURERÀ IN ITALIA ANCHE QUELLA DEL BRAND DEL BRUNELLO DI MONTALCINO, POGGIO ANTICO

In attesa di mettere radici in proprio a Montalcino, (cosa che, da rumors *WineNews*, sembra imminente), il gruppo Cecchi, una delle realtà del vino italiano più importanti e strutturate, e che festeggia i 125 anni di vita, sempre sotto la proprietà della famiglia Cecchi, continua ad investire anche nella distribuzione in Italia, avviando una nuova collaborazione proprio con uno dei marchi più affermati del Brunello di Montalcino, Poggio Antico, realtà da 33 ettari vitati complessivi, di cui 25,7 a Brunello, ed acquistata nel luglio 2017 dalla compagnia belga Atlas Invest, attiva soprattutto nel settore dell'energia e del real estate, e fondata nel 2007 da Marcel van Poecke (<https://goo.gl/p3rW1R>). Un settore, quello della distribuzione, in cui la realtà chiantigiana guidata dai fratelli Andrea e Cesare Cecchi ha già una certa esperienza consolidata, sia con le cantine di proprietà (Villa Cerna e Villa Rosa nel Chianti Classico, Val delle Rose in Maremma, Castello Montauto a San Gimignano e Tenuta Alzataura a Montefalco, in Umbria, per un totale di oltre 300 ettari, ndr), che, grazie alla collaborazione con la Maison di Champagne RM Collard Picard (dal 2011), con la cantina altoatesina Castelfeder (dal 2015), con le realtà della Mosella Sorentberg e Julius Treis (dal 2015), e con la cantina di Montalcino della famiglia Ferragamo, Castiglion del Bosco (dal 2012 al 2017). **“Nel mercato domestico cresciamo costantemente sia con le nostre etichette che con le distribuzioni partner. I dati evidenziano incrementi superiori al 12% con i vini provenienti dalle nostre tenute Villa Cerna nel Chianti Classico, Val delle Rose in Maremma e Castello Montauto a San Gimignano e vicini all'10% con i vini in distribuzione. Siamo certi che con Poggio Antico saremo in grado di evidenziare ottimi risultati, posizionando il prodotto là dove merita di stare, ovvero nell'alta ristorazione, nelle enoteche selezionate, nell'hotellerie di lusso e negli store più importanti d'Italia”** afferma **Luca Stortolani, da sempre a fianco della famiglia Cecchi come direttore commerciale Italia.** **“La collaborazione commerciale con la famiglia Cecchi è coerente con l'obiettivo di rafforzare la nostra presenza sul mercato nazionale in questa fase di rinnovamento, che prevede la conversione biologica, lo studio del suolo della superficie vitata e la coltivazione esclusiva del vitigno Sangiovese”, aggiunge il general manager di Poggio Antico, Federico Trost.**