Firmato l’accordo tra Villa Sandi & Duca di Salaparuta

image-35-94b4c371

Villa Sandi S.p.A., Azienda vitivinicola leader nella produzione di vini e di Prosecco DOCG e DOC in Veneto, sceglie di affidare il proprio marchio Casa Gheller al Gruppo Duca di Salaparuta, firmando un accordo di distribuzione in esclusiva per il mercato italiano, per tre anni, a partire dal 1 Marzo 2017.

Il marchio Casa Gheller, che nasce e prende il nome da una storica famiglia di viticoltori delle colline di Valdobbiadene, si è affermato negli anni grazie al Prosecco Valdobbiadene DOCG e al Prosecco Treviso DOC, così come per le bottiglie con la tradizionale “legatura a spago”, omaggio alla consuetudine di un tempo quando si fissavano i tappi del vino leggermente frizzante con uno spago.

Negli anni Ottanta viene acquisito da Villa Sandi per portarne avanti tradizione e ampliare produzione e distribuzione. Oggi le vendite, focalizzate nel canale Ho.Re.Ca., sono più forti fuori dai confini nazionali e sono trainate da UK, Germania, Austria, Belgio e Olanda. Grazie al nuovo accordo di distribuzione con Duca di Salaparuta, si punta a rafforzare il marchio e le vendite nel mercato italiano.

Casa Gheller, dopo il raffinato champagne Lanson e due storiche Aziende del vino italiano, Caparzo e Barone di Valforte, entra dunque oggi a far parte del network di Aziende creato da Duca di Salaparuta, Gruppo che riunisce tre brand storici che rappresentano la Sicilia e l’Italia nel mondo: Corvo e Duca di Salaparuta, nati nel 1824, e Florio nato nel 1833.

A partire dal 2013 Duca di Salaparuta ha infatti avviato un progetto di distribuzione dedicato ad Aziende del vino, frutto di un’attenta osservazione dei cambiamenti avvenuti nel mercato tradizionale, che ha mostrato l’urgenza di una comunicazione più efficace e personalizzata con il Cliente e di una maggiore attenzione da parte delle Aziende ai servizi offerti. Esigenze che Duca di Salaparuta ha fatto proprie e su cui ha investito, creando una rete di Wine Ambassador dedicati al canale tradizionale, una rete di On Trade Regional Account che presidiano il Sell Out dei Grossisti e una di Wholesalers che gestiscono il Sell In dei Grossisti.

Giancarlo Moretti Polegato, Presidente di Villa Sandi, ha commentato: *“Grazie al nuovo accordo di distribuzione, puntiamo a un aumento sensibile delle vendite in Italia nei prossimi 3 anni. Collaboriamo già con la holding a cui fa capo il Gruppo Duca di Salaparuta, che segue la distribuzione dei nostri vini a marchio La Gioiosa in Svizzera, e siamo in sintonia con la professionalità, la competenza e lo stile aziendale della famiglia Reina. Il Prosecco vive un momento di grande popolarità e, grazie allo sforzo comune delle nostre due famiglie, crediamo si possano meglio raccogliere le opportunità offerte dal mercato di questi anni.”*

filippo-cesarini-sforza-direttore-generale-duca-di-salaparuta“Con questo accordo abbiamo arricchito il nostro selezionatissimo portfolio prodotti con un altro marchio storico del vino, che ci apre le porte di un mercato ricco di opportunità, quello del Prosecco. Un mondo trendy e che si rivolge ad un target giovane per noi molto interessante, in cui le proposte di prodotto non mancano ma in cui è difficile emergere come marchio. Duca di Salaparuta, grazie al grande know how di brand builder e alla forte identità dei marchi Duca di Salaparuta, Florio e Corvo, ha deciso di includere Casa Gheller nel proprio network non solo per ampliare l’offerta al Cliente ma anche per contribuire, attraverso la nostra rete vendita, la nostra struttura di Trade Marketing e di Comunicazione, alla costruzione di un marchio di spicco nel mondo del Prosecco”, afferma **Filippo Cesarini Sforza** – Direttore Generale Duca di Salaparuta.