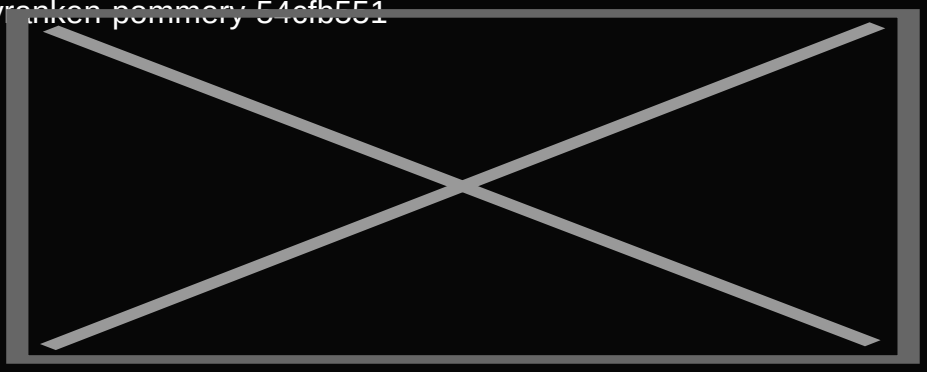
# Vranken-Pommery Monopole chiude con successo i primi sei mesi del 2018

vranken-pommery-54cfb551



Questi sono i dati riassuntivi del primo semestre 2018, diffusi dal Gruppo Vranken-Pommery Monopole lunedì scorso 16 luglio.

Il Gruppo continua così a rafforzare le sue esportazioni con l'obiettivo di sviluppare ulteriormente i rapporti commerciali con l'estero. Il peso delle filiali, situate nelle aree strategiche per la vendita di champagne e vini, ha permesso per la prima volta di invertire le vendite del Gruppo a beneficio dell'attività internazionale rispetto al mercato domestico.

Nella prima metà del 2018 le vendite export di Champagne hanno superato quelle della Francia, raggiungendo il 51,2%. La crescita internazionale rafforza la posizione di leadership di Vranken-Pommery Monopole, acquisita in Francia attraverso i suoi grandi marchi di Champagne. Questa nuova ripartizione delle vendite consentirà di prevedere, per le nuove filiali, una forte crescita nel comparto dello Champagne e anche in quello dei Domaines e Châteaux della Provenza e della Camargue.

**Vendite dei Marchi**
Nella prima metà dell'anno in corso, l'attività commerciale del Gruppo è stata in forte crescita e ha generato un aumento di fatturato superiore al 6,3%, aumento che è stato registrato per tutte le attività del Gruppo.

Per gli Champagne, lo sviluppo dei marchi premium Vranken e Pommery & Greno continua sia in Francia che all’estero. La politica d’innovazione del Gruppo contribuisce alla creazione di valore attraverso la commercializzazione di nuove e particolari annate. I nuovi prodotti “Brut Nature” di Vranken, “Royal Blue Sky – on ice” e “Blanc de Blancs” di Pommery partecipano largamente a questo dinamismo. Lo Sparkling Wine “Louis Pommery”, lanciato nella seconda metà del 2017 nel mercato statunitense, persegue con successo la conquista di tutti gli stati americani. In Camargue le bollicine (Brut e Rosé) con l’etichetta “Brut de France” saranno lanciate dal prossimo settembre in tutti i Paesi europei.

I volumi di vendita dei vini della Provenza - Château La Gordonne - e della Camargue - "Pink Flamingo" - hanno registrato un significativo aumento delle vendite nella prima metà dell’anno (giugno 2018) sia nei mercati europei che in quello americano, consolidando il loro posizionamento in questi mercati chiave. Nella Valle del Douro il riposizionamento delle qualità premium del Porto Rozès ha avuto successo e le vendite dei vini Douro continuano a aumentare in tutti i canali.

Il Gruppo VPM, che possiede e gestisce oltre 2.500 ettari di vigneti, dispone di tutte le risorse necessarie per orientare le vendite delle proprie Maison, Domaine e Châteaux verso uno sviluppo aziendale significativo.