

Cecchi, dove il vino è di casa Una passione che compie 125 anni

Lo storico brand toscano oggi produce otto milioni di bottiglie

Paolo Pellegrini

COMINCIÒ con un Luigi, nel 1893. Con un altro Luigi, suo nipote, e poi con i figli di quest'ultimo, Cesare e Andrea, quarta generazione, ha allargato gli orizzonti, ha ampliato la gamma, ha acquisito nuove terre e ristrutturato vigna e cantine. Ha creato nuove etichette e nuovi concetti di vino - ma sempre, e se bastasse un solo testimonial c'è il Chianti Governo all'uso toscano, nel pieno rispetto della tradizione e del territorio - e si è imposta all'attenzione del panorama vinicolo italiano e internazionale per la qualità dei prodotti, il dinamismo delle scelte e della presenza sui mercati, l'ecosostenibilità sempre in prima fila nel rapporto con la terra.

È IL RITRATTO, in poche righe, di Cecchi. Un brand che significa una famiglia-azienda oggi alla ribalta nel "gran circo" del vino. Perché compie 125 anni, tempo di una storia fatta di passione trasmessa di padre in figlio. E fotografata nei numeri, ma non solo.



FRATELLI
Cesare Cecchi (a sinistra) e Andrea Cecchi nella cantina di Villa Cerna. Il business enologico della loro famiglia è più che centenario: oggi i due gestiscono cinque tenute tra Toscana e Umbria, con un fatturato di 37 milioni di euro.



Fotografata, intanto, nel logo che per tutto l'anno comparirà sulle bottiglie della linea "cru" del Chianti Classico "Gli Scudi" nelle tre declinazioni Storia di Famiglia, Riserva di Famiglia, e la futura Gran Selezione Valore di Famiglia: l'immagine di un edificio,

l'immagine di una cantina che è "casa del vino" e che, nel dicembre scorso per la seconda edizione di "Luci in vigna", si è colorata di proiezioni luminose per raccontare la foglia della vite di Sangiovese. E poi, appunto, ci sono i numeri. Cinque aziende vitivinicole in

Toscana e in Umbria: Villa Cerna del Chianti Classico, Castello Montaito a San Gimignano, Val delle Rose in Maremma e Tenuta Alzatura in Umbria, cui si aggiunge un altro gioiellino nel Chianti Classico, Villa Rosa a Castellina in Chianti, 126 ettari di cui 25 a

“ Non solo vigna

La società sta puntando molto sull'enoturismo: degustazioni ed eventi sono il nuovo business

vigneti, che Cesare e Andrea Cecchi hanno acquisito nel 2015, e da cui sta per uscire la Gran Selezione 2015, che sarà presentata a maggio.

CINQUE AZIENDE per un totale di 360 ettari vitati e la produzione di circa 8 milioni di bottiglie in 32 etichette, distribuite per il 50% in Italia e l'altro 50% in oltre 50 Paesi esteri, per un fatturato totale di 37 milioni di euro. Particolarmente soddisfacente la situazione sul fronte della marginalità, con un ebitda pari al 15% del fatturato totale. E non finisce qui: Cecchi vuole crescere ancora, e di acquistare altri terreni in particolare a Montalcino e Bolgheri. Vino, ma non solo. L'attenzione di Cecchi è puntata anche sull'enoturismo con tutte le attività collegate: ecco il ristorante Foresteria a Villa Cerna, che offre anche wine tasting e shopping di prodotti enogastronomici, così come Val delle Rose in Maremma, sede di agriturismo ed eventi, e la tenuta di Montefalco in Umbria, con la Foresteria Alzatura a Palazzo Mustafà. Quando si dice passione.

BRANCAIA

L'azienda rinata grazie agli svizzeri
«Il nostro mercato è il mondo»



ENOLOGA
A sinistra Barbara Widmer, responsabile della produzione della Brancaia

SIENA

BARBARA Widmer, com'è scontata la scintilla tra la sua famiglia svizzera e la Brancaia, azienda di Castellina in Chianti che, negli anni '80, era in stato di abbandono?

«Tutto inizia con la nostra vacanza in Toscana nel Natale del 1980. I miei genitori hanno adorato il paesaggio, la gente, il cibo e il vino. È nato il desiderio di avere una casa per le vacanze in Toscana. La casa, che si chiamava già all'epoca Brancaia, sorgeva su una collina con 7 ettari di vigneti da coltivare. Così è partita la nostra avventura da produttori di vino. Siamo sempre stati interessati solo a produrre vino di alta qualità, senza scendere mai a compromessi: questo è il nostro principio fondamentale. Oltre alla tenuta originaria (Brancaia) arrivammo nel 1989 la cantina Poppi (Radda in Chianti) e nel 1998 la nostra cantina in Maremma. Oggi abbiamo 40 ettari di vigneti nel Chianti Classico, 40 ettari di vigneti in Maremma e due cantine».

Qual è il vostro punto di forza?

«Essere consapevoli che i migliori vini con la tipicità del terroir nascono nel vigneto. Cerchiamo in qualsiasi prodotto Brancaia un equilibrio e un'eleganza perfetta. L'etichetta, ancora moderna dopo 30 anni, conclude dal punto di vista estetico la nostra idea di eleganza classica. Proprio come ci vediamo noi: modernisti classici con rispetto per il terroir».

Italia o estero, quale mercato è più importante e in quale si prevede il maggiore sviluppo?

«Siamo distribuiti in oltre 30 mercati in tutto il mondo. L'Italia è un mercato importante che rappresenta circa il 10%».

Quanto la sostenibilità ambientale sta diventando strategica per un'azienda vitivinicola?

«La viticoltura organica e la qualità senza compromessi sono compatibili al 100%. È una delle conclusioni più importanti a cui siamo arrivati negli ultimi 30 anni».



Ci sono momenti che hanno un sapore speciale

OGNI SORSO
UN'EMOZIONE

FAMIGLIACECCHI

www.famigliacecchi.it