



Verona - 12 Aprile 2016, ore 18:05

## **“In Usa il vino di alta gamma è quello che cresce di più. Abbiamo creato “Lux Wines”, con realtà italiane come Allegrini, Ratti, Pieropan”. Così, a WineNews, Joe C. Gallo, presidente della nuova divisione del colosso americano E & J Gallo**

Negli Stati Uniti, mercato n. 1 per il vino mondiale e italiano, la tendenza è chiara: i vini che vanno meglio sono sempre di più quelli di alta gamma, che superano i 20 dollari allo scaffale. Ed ecco perchè E. & J. Gallo, una delle realtà più grandi del vino mondiale che, tra produzione di vini propri e distribuzione sviluppa un fatturato oltre i 4 miliardi di euro, non lontano da quello dell'intero export del vino italiano, sta puntando sempre di più su questo segmento, sviluppando un vero e proprio polo del lusso, con un progetto ad hoc come “Lux Wines”, che punta su un portafoglio fatto di brand iconici dei più importanti territori. Soprattutto italiani, cominciando con i vini di Allegrini, dalla griffe dell'Amarone a quelli di Poggio al Tesoro, a Bolgheri, passando per Pieropan, etichetta iconica di Soave, all'ultimo arrivato, Renato Ratti, azienda storica di Barolo e protagonista della classificazione ante litteram del prestigioso territorio piemontese, guidata oggi da Pietro Ratti.



A spiegarlo, a WineNews, nella cena a Villa della Torre di Allegrini (con le cantine della Italian Signature Wine Academy, Iswa) è Joe C. Gallo, presidente della nuova divisione di alta gamma del gruppo fondato nel 1933, a Modesto, in California, dagli italo-americani Ernest e Julio Gallo, con 15 cantine tra la California e Washington, che ne fanno il più grande produttore del mondo, il primo esportatore di vini californiani, e che distribuisce oltre 90 marchi (tra vino & spirits) da ed in tutto il mondo, dall'Italia alla Spagna, dall'Argentina alla Nuova Zelanda.

Una leadership ed un successo che sono frutto di un grande lavoro di impresa, “ma siamo stati molto fortunati - spiega Joe C. Gallo - la nostra azienda ha cominciato nel 1933, e da sempre ha avuto una grande attenzione al consumatore, che è il nostro obiettivo primario. Insieme alla qualità dei prodotti, che è quella su cui puntiamo da sempre. E ora ci stiamo specializzando sul vino di alta gamma, quello che va oltre i 20 dollari a bottiglia sullo scaffale. Abbiamo notato che questa è una categoria che cresce, solo l'anno scorso +20%, e il nostro scopo è di focalizzarci su questo segmento di mercato che rappresenta vini di qualità, personalità e di integrità e rappresenta anche la nostra mission. Inoltre, vediamo che il vino di lusso italiano, in particolare, avrà un grande futuro negli Usa, e per questo abbiamo puntato molto sull'Italia per la nuova divisione “Lux Wines”.

Siamo stati fortunati, insieme alla famiglia Allegrini, di avere l'opportunità di rappresentare il loro vino per cominciare questa nuova avventura nei vini di lusso. Ma di recente si è unita al progetto la famiglia Pieropan di Soave, e la Renato Ratti del Piemonte. Siamo ottimisti per il futuro, sono vini che rappresentano l'integrità, la storia, il territorio e la qualità del vino italiano oggi”.

Un gigante globale, Gallo, che rimane però un'azienda di famiglia, e che con famiglie importanti del vino, per il suo nuovo progetto di alta gamma, ha scelto di lavorare. Perchè è con certe realtà che è possibile puntare anche su filosofie e valori condivisi. Come “il rispetto, che per noi è il più importante. In tutte le fasi della nostra filiera.

“Tra i nostri valori spicca sicuramente il rispetto. È importante in tutte le fasi della nostra filiera. Julio Gallo era un vero uomo “di territorio”, che rispettava il vino e la vigna. E questi valori ce li ha trasmessi anche a noi. Ma il rispetto va anche verso il consumatore, verso il quale siamo in dovere di fare prodotti di qualità e dare servizi adeguati. Le nostre radici italiane ci impongono di fare questo nel lavoro di ogni giorno. Come già facciamo, per portare sempre più valore al consumatore”.