



**VIE DELL'UVA + 17%
OTTIMA ANNATA**

La linea di vini di Selex ha chiuso il 2016 con una crescita a due cifre e oltre 3 milioni di bottiglie vendute. Quest'anno l'ingresso nel bio e nuove etichette di pregio

Trezzano sul Naviglio, Mi, 22 marzo 2017

Le Vie dell'Uva sono sempre più "percorse" dai consumatori.

La linea di vini firmata da Selex mette infatti a segno nel 2016 un'altra annata di successo con oltre 11 milioni di fatturato al consumo e una crescita del +17%. In tutto più di 3 milioni di bottiglie vendute, con un incremento in volume del + 14%.

Risultati importanti anche rispetto all'andamento del mercato (Doc, Docg, Igt in bottiglia) che, sempre l'anno scorso, ha registrato una crescita del + 2,7% in volume e del + 4,4% a valore (dati Vinitaly).

All'interno de Le Vie dell'Uva, che comprende 62 vini, il segmento più dinamico è stato quello degli spumanti, cresciuto del 40%. In testa alla classifica il Prosecco, presente nelle tre tipologie Prosecco frizzante Spago Doc, Prosecco millesimato Doc e Valdobbiadene Docg, ma ottime performance anche per gli altri rappresentanti del mondo delle bollicine, dal Franciacorta Docg, all'Asti Docg, al Brachetto Docg, al Müller Thurgau Doc.

Al top del gradimento anche i grandi classici. In particolare i vini appartenenti alla fascia dedicata alle eccellenze enologiche regionali, contrassegnata dall'etichetta bianca e con la firma Le Vie dell'Uva in argento, che vengono proposti sullo scaffale a prezzi da 6 euro in su.

Dal Piemonte alla Puglia, alla Sicilia, passando per Veneto, Alto Adige e Toscana, Selex ha selezionato il meglio del "vigneto Italia": Barbaresco Docg, Pinot nero e Pinot bianco Doc del Südtirol Alto Adige, Nobile di Montepulciano Docg, Primitivo di Manduria Doc, Valpolicella Ripasso Doc...

E i consumatori apprezzano, visto che le vendite in questo segmento sono cresciute del 24%. A dimostrazione che gli italiani, negli acquisti di vino, non rinunciano alla qualità, purché al giusto prezzo.

Quest'anno la famiglia Le Vie dell'Uva crescerà ancora con il debutto nel biologico, con 5 o 6 vini, e l'ingresso di nuove denominazioni di eccellenza nella fascia di prezzo superiore a 8 euro.

«La scelta di Selex di lanciare, cinque anni fa, una nostra linea di vini a marchio è stata vincente - sottolinea Luca Vaccaro, Direttore Marche del Distributore del Gruppo Selex- anche se in pochi ci avrebbero scommesso. In un mercato, come quello del vino, fatto di localismi, dove la qualità viene associata al piccolo produttore, siamo riusciti a rendere attrattive e riconoscibili le nostre etichette, senza banalizzarle, dando spazio proprio ai piccoli produttori, che abbiamo selezionato in tutta Italia e riunito nella grande cantina Le Vie dell'Uva».

Il marchio è infatti una sorta di fil rouge che unisce vini con precise caratteristiche qualitative, accomunate da una grafica distintiva sullo scaffale. E che rappresenta una garanzia per chi si "avventura" nella scelta, a volte ardua, di una buona bottiglia.

Per meglio orientare i consumatori, in etichetta è ben visibile il nome del vino e quello della linea, con un'immagine della zona di provenienza. E, sul retro, c'è praticamente la carta d'identità del vino, con la cantina, l'imbottigliatore, l'anno di produzione... Inoltre, la descrizione dettagliata delle caratteristiche organolettiche, curata da esperti sommelier, gli abbinamenti consigliati, la temperatura di servizio e, per le bottiglie più pregiate, la longevità.

L'andamento delle MDD del Gruppo Selex

Nel 2016, le Marche del Distributore del Gruppo Selex sono cresciute del + 4% in valore rispetto al 2015, con picchi superiori al 10% nei segmenti specialistici come l'alto di gamma, il biologico, la linea salutistica e, appunto, i vini Le Vie dell'Uva.

Fattore vincente, la segmentazione dell'offerta, ossia la capacità di soddisfare i consumatori con una proposta articolata e distintiva, composta da prodotti a marchio Selex, a marchio Vale (con le rispettive declinazioni) e da linee a marchio di fantasia, garantendo qualità e sicurezza con un occhio attento al prezzo.

L'assortimento delle marche del distributore del Gruppo Selex copre oggi le più importanti categorie merceologiche, con oltre 5.000 referenze.

Il Gruppo Selex

Con 15 Imprese Associate, Selex, terzo Gruppo della distribuzione moderna con una quota di mercato dell'11,7%, è presente in tutta Italia con una rete commerciale formata da 2.516 punti di vendita e un organico di oltre 31.000 addetti.

Nel 2016 il fatturato ha raggiunto 10,3 miliardi di euro con un incremento del + 4%. Nel 2017 è prevista un'ulteriore crescita del + 4,2% che porterà il giro d'affari a 10,8 miliardi.

Le insegne più note sono Famila, A&O e C+C, cui si affiancano brand regionali spesso leader sul territorio.

Selex Gruppo Commerciale fa parte della centrale d'acquisto ESD Italia a sua volta partner della centrale EMD, leader in Europa.

www.selexgc.it

www.prodottiselex.it

Relazioni esterne Gruppo Selex:

Maria Teresa Frisa – tel. cell. 335-5322301 – mafrisa@tin.it

Relazioni con la stampa:

Marco Fanini – tel. cell. 339-6668750 - faniniufficiostampa1@gmail.com