

Ricasoli sceglie Ethica Wines come partner esclusivo per gli Stati Uniti

scritto da Redazione Wine Meridian | 13 Marzo 2025



Ricasoli annuncia una nuova partnership con Ethica Wines per rafforzare la propria presenza negli Stati Uniti. La storica azienda toscana, già legata a Ethica in Asia, affida ora l'importazione esclusiva dei suoi vini al gruppo. L'obiettivo è ampliare la distribuzione in un mercato strategico, sfruttando l'esperienza e la rete consolidata di Ethica Wines.

Non si ferma lo sviluppo di Ricasoli, storica azienda vinicola toscana, che **annuncia il cambiamento di partner per il mercato americano, affidandosi a Ethica Wines**, con cui ha già un rapporto consolidato in Asia. Questa nuova **partnership** strategica rafforza ulteriormente la presenza globale di Ricasoli, che ora punta ad una

significativa crescita nel cruciale mercato USA.

La famiglia Ricasoli, infatti, ha scelto di affidare a Ethica Wines l'importazione esclusiva dei propri vini negli Stati Uniti, rafforzando il legame già esistente con il partner che dal 2016, anno di fondazione, rappresenta e distribuisce con successo eccellenze italiane in USA, Asia Pacific e in altri mercati internazionali.

“Abbiamo trovato in Ethica Wines un partner ideale ed un'affinità, costruita su solide basi di fiducia e condivisione di valori”, afferma Francesco Ricasoli, Presidente di Ricasoli. “Il forte radicamento di Ethica nel mercato asiatico e la presenza nel loro portfolio di grandi cantine, tutte con un approccio orientato alla qualità e sostenibilità, sono i principi che ci hanno convinto a fare questo passo anche negli Stati Uniti, dove siamo certi che la loro esperienza e la loro rete ci permetteranno di raggiungere nuovi importanti successi.”

Ethica Wines ha accolto con entusiasmo l'opportunità di distribuire nel mercato americano una cantina storica, fortemente radicata al suo territorio, come Ricasoli. “Siamo orgogliosi di ampliare la nostra offerta con un marchio di tale prestigio, un vero blasone enologico, come Ricasoli”, sottolinea Francesco Ganz, CEO di EW. “Le nostre **radici** profondamente italiane ci portano a dare grande valore a questo patrimonio, mentre l'esperienza consolidata a livello internazionale ci ha insegnato l'importanza di interpretare le necessità dei mercati con un approccio flessibile e sartoriale, modulando di volta in volta la nostra strategia sulla base di un attento lavoro di interpretazione del mercato, mediazione culturale, comunicazione e logistica.”

Punti chiave

1. **Ricasoli sceglie Ethica Wines come partner esclusivo** per la distribuzione dei suoi vini negli Stati Uniti.
2. **La partnership tra Ricasoli ed Ethica Wines si basa su valori condivisi**, fiducia e una visione orientata alla qualità.
3. **Ethica Wines ha esperienza nei mercati internazionali**, con un approccio flessibile e strategico per adattarsi alle esigenze locali.
4. **L'accordo rafforza la presenza globale di Ricasoli** e apre nuove opportunità nel mercato statunitense del vino.