

Via Rivierosa, 106 24033
Calusco d'Adda BG
112-74

ATTORI & PROTAGONISTI

ap

VINI NAZIONALI ALL'ESTERO

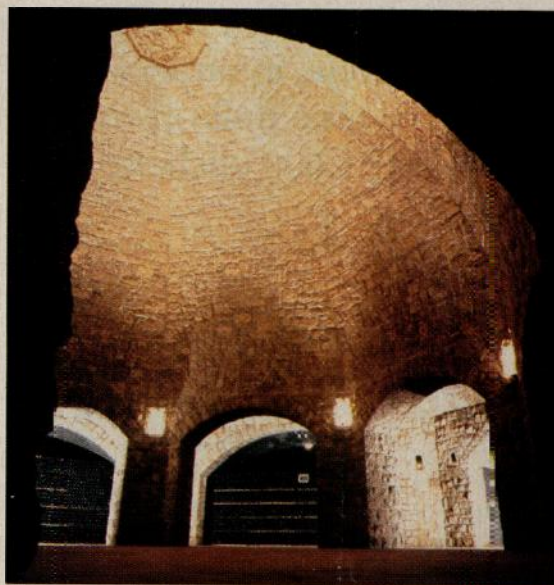
di Francesco Arrigoni

Ca' del Bosco punta sempre sul mercato nazionale

Ca' del Bosco è l'azienda fondata a Erbusco, nella Franciacorta in provincia di Brescia, nel 1968 da un giovanissimo Maurizio Zanella, con l'appoggio dei genitori, che si mise in testa di produrre vino spumante di grande qualità paragonabile ai grandi Champagne. Nel volgere di pochi anni con moltissimo entusiasmo, tenacia, scelte qualitative intransigenti e con l'investimento di grandi risorse, Zanella è riuscito a fare di Ca' del Bosco una delle più prestigiose aziende vitivinicole d'Italia, leader nella produzione di vini di alta gamma. L'azienda, nominalmente intestata alla madre di Maurizio Zanella, Annamaria Clementi, nel corso di vent'anni si è sviluppata notevolmente e nel 1994 si è trasformata in società per azioni. Le quote di Ca' del Bosco spa per il 60% sono del gruppo Zignago Santa Margherita (Marzotto) e per il 40% della famiglia Zanella. Gran parte dei vigneti e degli im-

L'Italia rappresenta il 72% del fatturato. L'Europa è la seconda piazza, seguita da quella asiatica. Una clientela di prestigio.

bili restano di proprietà della famiglia Zanella. Commercialmente Ca' del Bosco ha sempre puntato, in Italia e all'estero, alla fascia alta del mercato. Molti dei prodotti dell'azienda di Erbusco sono considerati "premium wine" e si trovano in lista nei migliori ristoranti del mondo e nelle enoteche più qualificate.



MERITI
Ca' del Bosco è stata una delle aziende protagoniste dell'affermazione della Franciacorta.

caratteristiche e potenzialità dei singoli mercati i rapporti sono gestiti con distributori esclusivi, grossisti,

Pubbliche relazioni

Nel 2000 Ca' del Bosco ha fatturato circa 18 miliardi di cui il 72% è stato realizzato sul mercato italiano, il 28% sul mercato estero. Della quota estero il 50% è rappresentato dall'Europa, il 23% dall'America e il 27% dall'Asia. In Italia Ca' del Bosco vende la produzione attraverso una rete di 80 agenti plurimandatari coordinati dal direttore commerciale Dario Pogliani, in azienda sin dagli inizi. All'estero Ca' del Bosco è presente in oltre 40 paesi. A seconda delle

agenti e in taluni casi con rapporto diretto specialmente con l'alta ristorazione. I grandi ristoranti sono contattati personalmente da Maurizio Zanella, che cura le pubbliche relazioni, gli eventi speciali di promozione, e si assicura che il prodotto Ca' del Bosco venga adeguatamente valorizzato nella carta dei vini e nel servizio. La gran parte di questi clienti top è stata invitata a Ca' del Bosco e quindi ha potuto toccare con mano la filosofia produttiva dell'azienda. I principali mercati stranieri di Ca' del Bosco, in ordine di importanza, sono: Germania, Stati Uniti, Giappone, Svizzera, Belgio, Canada, Gran Bretagna e Austria.



Clienti di prestigio

Sono moltissimi i grandi ristoranti stranieri che hanno in carta i vini di Ca' del Bosco. Ricordiamo solo i più prestigiosi per ogni singolo paese.

Francia

Les Crayères Reims
Le Louis XV Montecarlo
George Blanc Vonnas

Svizzera

Johri's Talvo Sankt Moritz
Sant'Abbondio Lugano
Motto del Gallo Taverna

Germania

Tantris Monaco
Anna e Bruno Berlino
Heinz Winkler Aschau

Belgio

Comme Chez Soi Bruxelles
Scholtschof Stevoort
Sire Pinnock Hasselt
Leuven

Stati Uniti

Le Cirque 2000 New York
Valentino Santa Monica e
Las Vegas
Wolfgang Puck S. Francisco
Hollywood, Los Angeles e
Las Vegas

Canada

Via Allegro Etobicocke
Prego Toronto
Aielli Mississauga

Giappone

Bice Tokyo
Enoteca Pinchiorri Tokyo
Sogno di Sogni Osaka

Gran Bretagna

Floriana Londra
Stefano Cavallini Londra
at the Halkin Londra
Zafferano Londra

Tre cantine e un bunker Il segreto del successo

La trasformazione dello storico **Caffè Elena** di Torino, amato da Pavese, in un locale che ogni giorno serve oltre **mille clienti**. Una carta dei vini con **1.600 etichette**.

Com'è diversa questa piazza Vittorio Veneto dalle migliaia di piazze belle e brutte d'Europa! Così volutamente ed esageratamente allungata, discendente in modo irregolare verso il Po, mentre regolare è il suo stile architettonico. I portici la raccordano al resto della città e a un angolo di questi troviamo il Caffè Elena. Come la piazza ha avuto momenti di gloria e di decadenza. Ora vive il suo momento forse migliore e il suo successo movimentato e condiziona la vita stessa della piazza. Sembra qui da sempre e invece sono trascorsi pochi decenni dalla sua nascita, ben poco se paragonato agli altri storici bar della città. Era il 1943 quando i Guizzardi aprirono questo caffè. Il loro Caffè Nazionale di via Po era stato danneggiato e portarono qui, per un temporaneo trasloco, la fiducia per un futuro migliore e gli arredi. Il nome era quello

della mamma, il bancone quello del Nazionale, che non entrava per poco e si dovette raccorciare e il segno si vede tuttora. La boiserie delle pareti trovò invece sistemazione quasi perfetta nella seconda saletta.

Tra poesia e '68

Cesare Pavese prese subito l'abitudine di frequentarlo e la leggenda vuole che qui abbia scritto alcuni suoi celebri brani. Leggenda che arriva fino alla sua fine: si narra infatti che il giorno prima del suicidio, nel 1950, lo scrittore abbia salutato tristemente i titolari. Anni di luci e ombre i Settanta, quando il Caffè fu "conquistato" dagli estremisti di Lotta continua e Potere operaio. Anni di contestazione, pure per gli artisti. Politi in cambio dei panini lasciava i suoi schizzi, e quando il conto era grosso gli acquerelli. Poi la decadenza, fino alla recente svolta. È il 1997, verso



Check

- Insegna: **Caffè Elena**
- Indirizzo: **p.zza Vittorio Veneto 5, 10124 Torino. Tel 0116-23341**
- Titolari: **Ivan Milani ed Eleonora Carotenuto**
- Numero tavoli: **8 interni. 8 esterni con riscaldatore a gas, 12 nel dehors estivo.**
- Clienti: **oltre 1.000 al giorno**
- Dipendenti: **20**
- Etichette vini: **oltre 1.600**
- Ricarico medio del vino per l'asporto: **30%**
- Ricarico medio del vino al tavolo: **50-60%**

la fine, quando arrivano qui Eleonora e Ivan, senza una professionalità acquisita, senza idee chiarissime, se non quelle di ridare lustro a questo locale che tante volte era stato da loro utilizzato in veste di semplici clienti.

Una passione era però già presente e forte, quella dei vini. La passione si tramuta in business e le cantine si riempiono rapidamente di bottiglie. Ora



sono quattro: quella per i vini andanti, quella per i vini bianchi, quella per i vini rossi e il bunker, per le grandi bottiglie.

Un'ampia carta

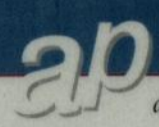
In soli tre anni il miracolo: 1.600 referenze, migliaia di bottiglie di valore, prima il Piemonte e poi man mano il resto d'Italia, le grandi regioni vinicole del mondo, dalla Francia alla California e via via le altre. Il conoscitore qui trova quello che vuole, fino al Barolo '90 di Sandrone a 360.000 lire, fino al magnum di Château Margaux '86 a 1.300.000 lire. E il vino ha decretato il successo del locale, offerto qui non solamente a bottiglia, ma anche a bicchiere per centinaia di referenze! Al momento dell'aperitivo la fila si allunga sotto ai portici e la gente si trattiene a lungo fino a tardi. Fanno corona ai vini altre cose di contorno, tutte indovinate: la sapiente scelta di distillati, i cocktail e gli stuzzichini. Ultima annotazione è per il pranzo. Qui si è scelta una formula in linea con la qualità del resto. Una piccola carta con selezioni di affettati e formaggi eccellenti e due-tre piatti caldi, pochi, ma cucinati al momento.



HOTEL • RESTAURANT • CAFÉ FUORICASA

L'industria dell'ospitalità, della ristorazione, dell'entertainment

ATTORI & PROTAGONISTI



VINI NAZIONALI ALL'ESTERO

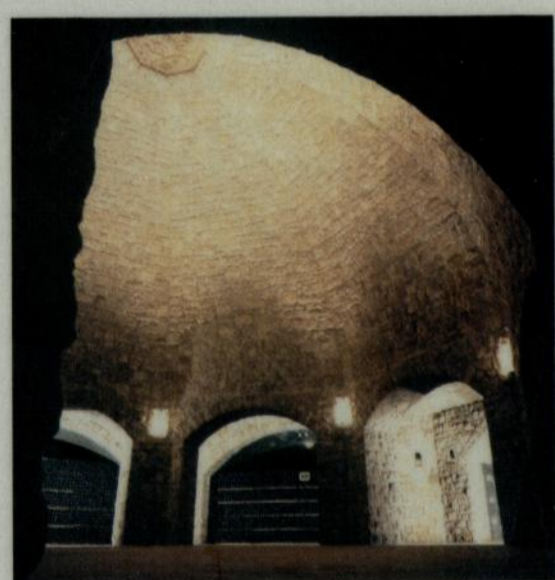
di Francesco Arrigoni

Ca' del Bosco punta sempre sul mercato nazionale

Ca' del Bosco è l'azienda fondata a Erbusco, nella Franciacorta in provincia di Brescia, nel 1968 da un giovanissimo Maurizio Zanella, con l'appoggio dei genitori, che si mise in testa di produrre vino spumante di grande qualità paragonabile ai grandi Champagne. Nel volgere di pochi anni con moltissimo entusiasmo, tenacia, scelte qualitative intransigenti e con l'investimento di grandi risorse, Zanella è riuscito a fare di Ca' del Bosco una delle più prestigiose aziende vitivinicole d'Italia, leader nella produzione di vini di alta gamma. L'azienda, nominalmente intestata alla madre di Maurizio Zanella, Annamaria Clementi, nel corso di vent'anni si è sviluppata notevolmente e nel 1994 si è trasformata in società per azioni. Le quote di Ca' del Bosco spa per il 60% sono del gruppo Zignago Santa Margherita (Marzotto) e per il 40% della famiglia Zanella. Gran parte dei vigneti e degli im-

L'Italia rappresenta il 72% del fatturato. L'Europa è la seconda piazza, seguita da quella asiatica. Una clientela di prestigio.

bili restano di proprietà della famiglia Zanella. Commercialmente Ca' del Bosco ha sempre puntato, in Italia e all'estero, alla fascia alta del mercato. Molti dei prodotti dell'azienda di Erbusco sono considerati "premium wine" e si trovano in lista nei migliori ristoranti del mondo e nelle enoteche più qualificate.



MERITI
Ca' del Bosco è stata una delle aziende protagoniste dell'affermazione della Franciacorta.



caratteristiche e potenzialità dei singoli mercati i rapporti sono gestiti con distributori esclusivi, grossisti,

Pubbliche relazioni

Nel 2000 Ca' del Bosco ha fatturato circa 18 miliardi di cui il 72% è stato realizzato sul mercato italiano, il 28% sul mercato estero. Della quota estero il 50% è rappresentato dall'Europa, il 23% dall'America e il 27% dall'Asia. In Italia Ca' del Bosco vende la produzione attraverso una rete di 80 agenti plurimandatari coordinati dal direttore commerciale Dario Pogliani, in azienda sin dagli inizi. All'estero Ca' del Bosco è presente in oltre 40 paesi. A seconda delle

agenti e in taluni casi con rapporto diretto specialmente con l'alta ristorazione. I grandi ristoranti sono contattati personalmente da Maurizio Zanella, che cura le pubbliche relazioni, gli eventi speciali di promozione, e si assicura che il prodotto Ca' del Bosco venga adeguatamente valorizzato nella carta dei vini e nel servizio. La gran parte di questi clienti top è stata invitata a Ca' del Bosco e quindi ha potuto toccare con mano la filosofia produttiva dell'azienda. I principali mercati stranieri di Ca' del Bosco, in ordine di importanza, sono: Germania, Stati Uniti, Giappone, Svizzera, Belgio, Canada, Gran Bretagna e Austria. ★



Clienti di prestigio

Sono moltissimi i grandi ristoranti stranieri che hanno in carta i vini di Ca' del Bosco. Ricordiamo solo i più prestigiosi per ogni singolo paese.

Francia

- | | |
|--------------|------------|
| Les Crayères | Reims |
| Le Louis XV | Montecarlo |
| George Blanc | Vonnas |

Svizzera

- | | |
|-----------------|--------------|
| Johni's Talvo | Sankt Moritz |
| Sant'Abbondio | Lugano |
| Motto del Gallo | Taverne |

Germania

- | | |
|---------------|---------|
| Tantris | Monaco |
| Anna e Bruno | Berlino |
| Heinz Winkler | Aschau |

Belgio

- | | |
|----------------|-----------|
| Comme Chez Sol | Bruxelles |
| Scholtshof | Stevvoort |
| | Hasselt |
| Sire Pinnock | Leuven |

Stati Uniti

- | | |
|----------------|------------------------------------|
| Le Cirque 2000 | New York |
| Valentino | Santa Monica e Las Vegas |
| Wolfgang Puck | S. Francisco |
| | Hollywood, Los Angeles e Las Vegas |

Canada

- | | |
|-------------|-------------|
| Via Allegro | Etobicocke |
| Prego | Toronto |
| Aielli | Mississauga |

Giappone

- | | |
|--------------------|-------|
| Bice | Tokyo |
| Enoteca Pinchiorri | Tokyo |
| Sogno di Sogni | Osaka |

Gran Bretagna

- | | |
|---------------------------------|--------|
| Floriana | Londra |
| Stefano Cavallini at the Halkin | Londra |
| Zafferano | Londra |