

Bresciaoggi

Un investimento di 13 milioni e tecnologie innovative consentiranno all'azienda di arrivare fino a 1,4 milioni di bottiglie

Ca' del Bosco ancora più forte

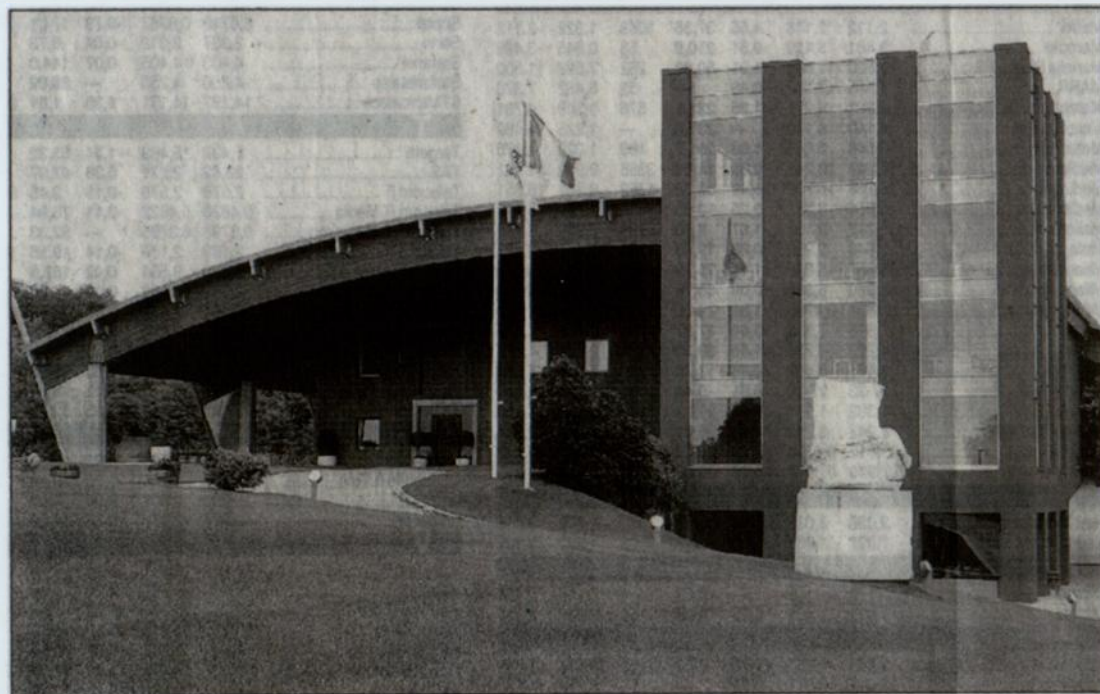
Zanella: «Mercato sempre più competitivo, ma vogliamo crescere»

E' sicuramente il più importante e ambizioso investimento strutturale affrontato dal mondo vitivinicolo bresciano: un progetto costato 3 anni di lavoro e 13 milioni di euro (coperti con aumenti di capitale sottoscritti dai soci), che finalmente è realtà. La nuova cantina di Ca' Del Bosco di Erbusco sta affrontando in questi giorni il «battesimo» della sua prima vendemmia. E dal sorriso di Maurizio Zanella, leader, anima e immagine della storica e prestigiosa «maison» franciacortina, si percepisce la soddisfazione tipica di chi ha portato a termine un sogno coltivato pazientemente per anni, giorno dopo giorno.

«Non è stato facile - ammette Zanella - la realizzazione del progetto ha assorbito le mie energie e quelle dei miei collaboratori e per 3 anni l'azienda ha praticamente dovuto isolarsi dal resto del mondo, rinunciando alla consueta attività di promozione, ricevimento, contatto diretto con la clientela. Ma ne è valsa la pena: la nuova cantina darà a Ca' del Bosco una nuova dimensione produttiva, che consentirà al marchio di crescere ulteriormente in prestigio e autorevolezza».

Il progetto di Zanella ha dato spazio alla più avanzata innovazione tecnologica presente nel settore, con l'obiettivo di raggiungere una nuova frontiera dell'eccellenza qualitativa: l'offerta cioè di vini più salubri, prodotti limitando al massimo l'utilizzo di materie esterne. Vini anche più longevi, cioè senza «data di scadenza», che abbiano la possibilità di migliorare nel tempo. Tutto questo con un

A fianco una veduta della nuova cantina di Ca' del Bosco a Erbusco. Sotto Maurizio Zanella, leader dell'azienda che ha investito 13 milioni di euro per rafforzarsi ulteriormente e portare la capacità produttiva a 1,4 milioni di bottiglie. In alto una veduta interna (Servizio Bresciapoto)



procedimento che sbarra la strada al rischio ossidazione, eliminando ogni possibilità di contatto con l'aria. «Per raggiungere questi obiettivi siamo intervenuti su diversi anelli della filiera produttiva - spiega Maurizio Zanella -. Dal raffreddamento delle uve appena vendemmiate, che vengono sottoposte a un abbattimento della temperatura di 10 gradi, alla spremitura in ambiente controllato, dalla realizzazione di elevatori finalizzati a evitare l'uso delle pompe all'imbottigliamento in ambienti sterili, fino alla tappatura, dove un sistema ottico scarta tutti i tappi che presentano una quantità di forellini superiore a uno standard minimo che ci siamo prefissati, e rappresenta la nostra soglia di qualità. Intendiamo

ci: questi accorgimenti non trasformano un vino cattivo in un vino buono, ma danno una nuova dimensione alla qualità, consentendo all'azienda di guadagnare quei piccoli punti in più che sul mercato fanno la differenza».

Alcune delle innovazioni tecnologiche volute da Zanella e dal suo team sono state sperimentate in esclusiva per la prima volta proprio per la cantina di Erbusco, e sono coperte da un brevetto detenuto in partnership con i costruttori. Tra queste, il sistema di cernita e scarico delle uve, che consente di sceglierle a seconda dello stato sanitario, i lift con serbatoi messi in pressione sotto azoto per eliminare i rischi di stress e ossidazione del vino, e il sistema di tappatura del Franciacorta, in cabina sterile con bagno di azoto.

Con la nuova cantina i vini Ca' del Bosco non cresceranno solo in qualità: nell'investimento è stato pianificato anche un aumento produttivo fino alla soglia di 1,4 mln di bottiglie dal milione attuale. Una crescita che sarà fortemente concentrata sul Franciacorta (350 mila bottiglie contro 50 mila di vini fermi) e garantita da un vigneto di 154 ettari, quasi completamente a regime e in produzione, dove circa 110 ettari sono piantati con fittezze superiori ai 6.000 ceppi/ha (fra questi, una quarantina arrivano fino ai 10 mila ceppi/ha).

«Il mercato è molto competitivo - dice Zanella -. Ma nel 2004 il nostro fatturato è cresciuto del 5,5% sul 2003, attestandosi a 12,5 mln. E gli spazi per crescere ancora non mancano».

Claudio Andrizzi

LA CURIOSITA'

«Porte aperte» (con biglietto)

Terminati i lavori della nuova struttura, da gennaio Ca' Del Bosco diventa una cantina aperta a tutti gli effetti, sabato, domenica, agosto e festivi compresi, per visite guidate a singoli e gruppi su un itinerario già concepito nell'ambito della realizzazione del tracciato che si concluderà nello shop aziendale. Questa l'altra grande novità decisa da Maurizio Zanella, in controtendenza con la filosofia di massima delle più prestigiose maison francesi e italiane, solitamente quasi impossibili da visitare, conoscere e vivere. Obiettivo dichiarato: diffondere la filosofia produttiva dell'azienda, per consentire al consumatore di comprendere le ragioni per le quali i vini di Ca' Del Bosco sono posizionati nella fascia alta del mercato e costano quindi qualcosa in più rispetto ad altri prodotti similari.

«E' il modo migliore per comunicare al consumatore cosa significa fare vino secondo gli standard Ca' del Bosco, specie dopo questo investimento» dice Zanella, senza nascondere che probabilmente, nell'ambiente del vino, la sua decisione susciterà qualche commento acido e qualche ironia. «Faremo pagare un biglietto d'ingresso che ci servirà da filtro per avere solo chi è veramente interessato. Ma non sono certo gli introiti economici il nostro obiettivo primario». Per quelli, Zanella punta in maniera sicuramente più decisa sull'apertura dell'azienda al business congressuale, grazie alla nuova sala per convegni e conferenze realizzata in azienda, dotata di cucina per offrire anche un servizio completo di ristorazione. Parcheggio e ingressi saranno separati: se richiesto espressamente, gli ospiti saranno messi in condizione di non entrare in contatto con la cantina e le sue fasi di lavorazione. c.a.

LA VENDEMMIA

Il maltempo decima i rossi

La vendemmia a Ca' Del Bosco è iniziata solo da 10 giorni, ma già fa registrare un paio di «caduti sul campo»: nell'annata 2005 mancheranno infatti all'appello due rossi fra i più prestigiosi e conosciuti dell'azienda di Erbusco: Pinero e Carmenero. Le uve per questi due vini sono infatti rimaste vittime della violentissima grandinata che sabato si è abbattuta sulla Franciacorta. A livello generale l'evento calamitoso non ha avuto grossi effetti sul comparto vinicolo, ma Ca' Del Bosco ha pagato un prezzo piuttosto alto, perdendo la produzione di otto ettari a Cazzago S. Martino. Un incidente di percorso grave, che tuttavia non pregiudica il cammino di una campagna che sta impiegando 180 vendemmiatori, e che lunedì concluderà la raccolta dei bianchi per continuare poi fino a fine settembre con le uve rosse.

«Una buona vendemmia» dice Zanella, che ridimensiona anche gli allarmismi sul calo del prezzo delle uve. «E' un fatto fisiologico - dice -. Un prezzo compreso tra 1 e 1,20 euro al kg è nella norma franciacortina, nel corso delle ultime 3 campagne distorta prima dalla grandine del 2002 e poi dalla siccità del 2003: la mancanza di uva aveva fatto schizzare le quotazioni fino a 1,40-1,15 euro/kg, un prezzo che non poteva certo essere definito reale. C'è poi un altro aspetto: molte aziende si sono organizzate per raggiungere l'autosufficienza e quindi la domanda è in calo fisiologico». Certo, «l'importante è che la quotazione attuale si fermi a questi livelli e non cali ancora a causa delle difficoltà di un mercato che per la Franciacorta, al momento, sta tenendo, pur in un contesto generale più difficile per tutti». c.a.

