

BOLLICINE E FUTURO. In 10 anni l'azienda di Timoline è passata da 25 mila a 100 mila bottiglie

«Bosio» quadruplica l'attività entra nei big del Franciacorta

Il business vede quota 1 milione
Il primo «Riserva» è un pas dosè

Claudio Andrizzi

La loro storia è iniziata nel 2002 con la prima vendemmia: allora, l'agricola Bosio era una delle realtà maggiormente promettenti di una nuova generazione di giovani vignaioli, pronti a scommettere sulle opportunità del mercato delle bollicine made in Brescia. Dieci anni dopo, l'azienda di Timoline di Corte Franca smette i panni dell'emergente per entrare a pieno titolo nel circuito dei «big» di Franciacorta: il tutto grazie a una produzione che dai giorni del debutto è letteralmente quadruplicata.

«In dieci anni di lavoro abbiamo raggiunto l'obiettivo che ci eravamo prefissati - racconta Cesare Bosio, giovane e stimato agronomo che conduce l'azienda in collaborazione con la sorella Laura e con la consulenza dell'enologo, Marco Zizioli -. Ci siamo affacciati sul mercato con un primo quantitativo di 25 mila bottiglie compresi i fermi: oggi ne produciamo 100 mila, con cinque tipologie di bollicine che rappresentano l'80% del totale». Il costante incremento produttivo, che ha caratterizzato il cammino aziendale, è stato accompagnato da un'affermazione commerciale ancora lontana dall'esaurimento, come dimostra un 2011 segnato da una crescita del 20% per un fatturato ormai vicino alla soglia del milione di euro. Un'annata positiva, quindi, chiusa con il lancio del primo Riserva: un Franciacorta pas dosè del 2004, con 60 mesi di permanenza sui lieviti, che Cesare Bosio ha voluto dedicare al fondatore dell'azienda, il nonno Girolamo. Un biglietto da visita importante per una realtà che ha puntato molto sulla filosofia artigianale del processo produttivo.

Le uve arrivano esclusivamente dai 20 ettari di vigneto di proprietà; ogni appezzamento viene vinificato separatamente in una cantina appositamente attrezzata con numerose vasche di capacità mai superiore ai 100 ettolitri. «Abbiamo fatto una sorta di microzonazione aziendale, che consente di sfruttare a nostro vantaggio le caratteristiche del terroir di ogni singola vigna - spiega Bosio -. Tengo molto anche a particolari, come il remuage manuale, pur non avendo nulla in contrario contro quello meccanico, che possiamo permetterci anche in virtù delle dimensioni contenute».

La parte principale del mercato è concentrata nel canale Horeca, in particolare in Emilia Romagna e Lombardia: la vendita è affidata a una rete di 30 collaboratori, ma Cesare e Laura Bosio conoscono quasi tutti i loro clienti grazie a un incessante lavoro di promozione basato sul contatto personale. Da qualche anno si è aperta anche la strada dell'export: circa il 5% della produzione è destinata oltre confine, specialmente negli Usa. Qualche settimana fa l'azienda è stata fra le promotrici, in collaborazione con altre sei cantine, della nascita della delegazione Franciacorta della Fivi (Federazione Italiana Vignaioli Indipendenti) di cui Cesare è diventato segretario. Il futuro? «Abbiamo spazi e potenzialità per svilupparci ancora, ma questo non è un obiettivo e breve termine - conclude Cesare Bosio -. Ciò che ci interessa ora è continuare a produrre le nostre bottiglie nel modo migliore e collocarle dignitosamente sul mercato. L'adesione alla Fivi, che non è in alcun modo in contrasto con il Consorzio, rientra in questo percorso: ci sentiamo

vignaioli che interpretano il loro lavoro nel modo più autentico, crediamo che questo organismo possa rappresentare e tutelare la nostra figura in sede istituzionale anche a livello comunitario». †



Cesare Bosio guida l'azienda di Timoline di Corte Franca con la sorella Laura

