

C

Mensile dell'Editoriale  
del Corriere della Sera

Denaro  
Tempo libero  
Economia  
Costume

# Capital

**Dirigenti, la borsa  
dei più richiesti**

**Figlio maschio, come farne  
un uomo in gamba**

**Assicurazioni, il meglio  
della vita**

**Guida alla biblioteca**

**Yamani, il petrolio  
fra due anni**

**Sfratto, come ottenerlo  
come evitarlo**

**Monete d'oro, è l'ora di Cesare**

**Appuntamenti, i balli di gala  
da non perdere**

**Alberghi, dove si dorme meglio**

**Luciano Benetton  
Far fortuna con un'idea**

*Un grande concorso*

**L'idea vincente**

**Capital ti trova i finanziamenti per metterti in proprio**



Foto: Walter Battistessa

Sped. - Abb. Postale Gruppo M...  
N. 9 - Settembre 1983 - Lire 4.000

**Personaggi /** L'idea gli è venuta a 17 anni. E dopo dieci è già ai vertici del successo. Nelle sue cantine in Franciacorta Maurizio Zanella produce spumante a tre stelle

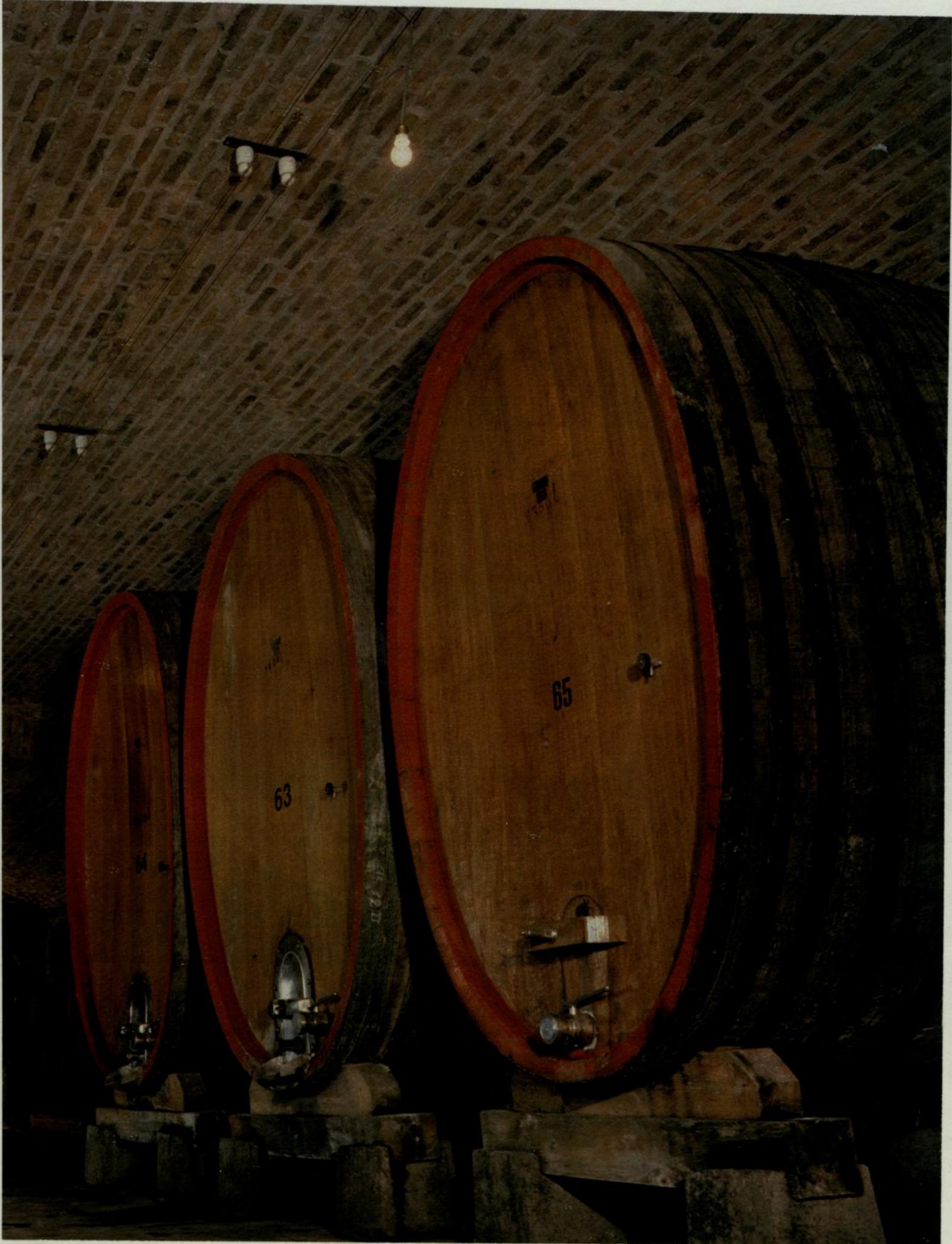
# Bevi, c'è una casa nel bosco



Foto di Walter Baristessa

*Maurizio Zanella con un matusalem del suo brut. Nella foto grande, la bellissima cantina di Ca' del Bosco, scavata a dieci metri di profondità e tutta rivestita in mattoni.*

**A** Maurizio Zanella è toccata la fortuna di scoprire prestissimo che cosa avrebbe voluto fare, nella vita. Lo ha scoperto quando aveva soltanto 17 anni. Non è stato folgorato dalla rivelazione come Saul sulla via di Damasco, però era in viaggio anche lui: un viaggio organizzato nella Champagne dall'ispettorato all'agricoltura della provincia di Brescia. Toccato dalla grazia sulla strada di Reims, comprese che il suo compito era quello di produrre uno spumante come nessuno aveva mai provato a fare in Italia: con lo stesso metodo, ma



## Personaggi

soprattutto con lo stesso rigore di quello che aveva visto fare in Champagne.

Nel 1973, quando fece questa scoperta, era poco più di un ragazzino. Adesso, Maurizio Zanella è ancora giovanissimo (compirà 28 anni il prossimo 9 novembre), ma è già riuscito in un'impresa che sarebbe stata difficile anche per un manager navigato: ha creato dal nulla in Franciacorta, presso il lago d'Iseo, un'azienda agricola, la Ca' del Bosco, che in dieci anni (fatturando 2 miliardi) è arrivata al vertice della qualità: il suo Franciacorta Pinot Dosage Zero è l'unico spumante italiano a cui un critico severo come l'enologo Luigi Veronelli abbia attribuito il massimo del punteggio (tre stelletto) sul *Catalogo dei vini bianchi d'Italia*. Non ha mai fatto un passo falso: sempre le scelte giuste, sia sul piano tecnico sia su quello commerciale. Il suo prodotto è venduto soltanto nelle enoteche e nei ristoranti migliori, consigliato dalle riviste più influenti, bevuto dai personaggi più noti. Quando il papa, Karol Wojtyła, è stato in visita a Milano, all'arcivescovado ha bevuto solo Ca' del Bosco.

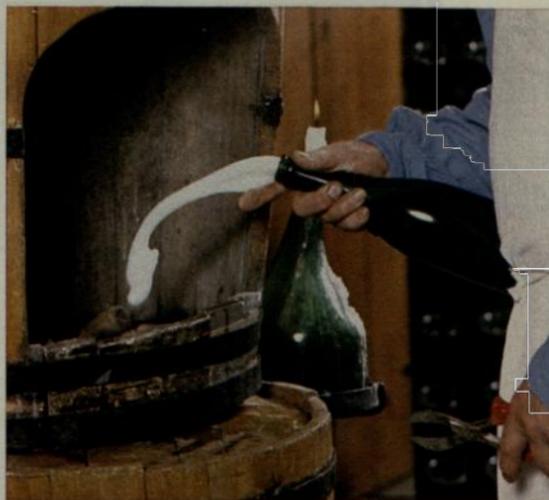
Ma come ha fatto Zanella a raggiungere risultati così brillanti con tanta rapidità? Chi lo ha aiutato nella sua irresistibile ascesa? «Mio padre», sostiene

lui, «che ha puntato su di me, fornendomi i mezzi finanziari con un coraggio che io, giuro, non avrei nei riguardi di un mio figlio». Suo padre, però, Albano Zanella, non ha mai potuto controllare le sue scelte, né correggere eventualmente i suoi errori perché ha sempre operato in un campo, quello dei trasporti internazionali, lontanissimo dalla vitivinicoltura e dalla spumantizzazione. Ca' del Bosco, infatti, se l'è letteralmente inventata Maurizio. Quando si recò per la prima volta nella Champagne, dieci anni fa, Ca' del Bosco non era neanche un'azienda agricola: era una tenuta, nel comune di Erbusco, che sua madre Annamaria aveva da poco acquistato per farne la seconda casa della famiglia Zanella. Suo padre, è vero, ci aveva impiantato una piccola vigna, ma senza ambizioni: le analisi chimiche avevano dimostrato che il terreno era vocato alla viticoltura, ma lui intendeva solo ricavarne il vino per l'uso familiare.

A sconvolgere questi modesti progetti casalinghi fu proprio quel viaggio galotto. A Reims ed Epernay Maurizio si rese conto che le uve della Champagne erano proprio come quelle di Erbusco: pinot bianco, pinot nero, chardonnay. Perché allora non tentare l'avventura dello spumante? Tornò in Italia con una lunga relazione in tasca, nella quale aveva annotato minuziosa-



Capital 9/83



Sopra, il tradizionale *dégorgement à la volée* eseguito da André Dubois, il tecnico (accanto a Zanella nella foto qui a lato) venuto da Reims. Ma oggi il *dégorgement* utilizzato a Ca' del Bosco è quello *à la glace*, con impianto automatico.

## Personaggi

mente tutti i dettagli del metodo champenois che lo avevano colpito: come si fa a far rifermentare il vino in bottiglia; come si organizzano le operazioni manuali di remuage (per spingere i depositi che si sono formati nella bottiglia a ridosso del tappo); e poi come si libera la bottiglia dalle fecce, stappandola a macchina dopo aver congelato qualche centimetro di vino nel collo (dégorgement à la glace).

Già quell'anno, 1973, Maurizio preparò da solo, con l'aiuto del vignaiolo, le prime 500 bottiglie sperimentali. Per fare uno spumante di classe ci vogliono tre anni, ma il risultato si può intuire già prima, degustando il vino durante la sua evoluzione. Quelle bottiglie erano decisamente esaltanti. E Maurizio l'anno dopo si recò ancora nella Champagne, questa volta da solo, per approfondire le sue conoscenze e acquistare i primi macchinari. Cioè nel 1975 ci fu il gran salto: questa volta le bottiglie messe in cantiere furono 12 mila. Ma se si voleva produrre davvero dello spumante serio bisognava allestire una cantina adatta per la lavorazione e l'invecchiamento. Perciò, ottenuto il consenso di papà Zanella, fu Maurizio stesso a disegnarla, con un geometra: una cantina a nicchie, come nella Champagne, scavata a una profondità di oltre dieci metri per garantire una temperatura costante di 10° tutto l'anno. Ma Maurizio voleva che fosse anche suggestiva. E perciò la fece interamente rivestire di mattoni. Bellissima, ma costosa.

Intanto un altro nodo stava per venire al pettine: le prime 12 mila bottiglie di Ca' del Bosco sarebbero arrivate sul mercato nel 1978. «Il prodotto c'era», spiega Maurizio. «Bisognava però far sapere con quanta serietà, con quanto rigore era stato fatto. Bisognava costruire la sua immagine. Ma per dedicarmi a questo compito io avevo bisogno di essere libero. E per esserlo dovevo avere in azienda un tecnico capace, di cui potermi fidare ciecamente». Dove trovare un tecnico capace di applicare il metodo champenois meglio che in Champagne? Fu Maurizio stesso a cercarlo attraverso un'inserzione che fu pubblicata su *L'Union*, quotidiano della Marna. «Avevo idee precise sul personaggio che mi serviva», dice, «ma mio padre mi aveva dato un consiglio: fai attenzione, mi aveva det-



*Maurizio Zanella con la madre Annamaria. È stata la signora Zanella a comprare Ca' del Bosco: ne voleva fare semplicemente una seconda casa.*

to, alle unghie di chi vuoi assumere. Uno che fa questo mestiere deve avere per forza le unghie nere...». E l'uomo che Maurizio decise di assumere le unghie nere le aveva per davvero. Ma soprattutto aveva il destino già inciso nel nome: si chiamava André Dubois, cioè del bosco... Fu un acquisto prezioso: Dubois si è rivelato un tecnico di capacità eccezionali. Così, Maurizio ha potuto dedicarsi alla costruzione dell'immagine di Ca' del Bosco. Come ha fatto? «Forse sbaglio», dice, «ma io non ho mai speso soldi in pubblicità. Una piccola azienda come questa può soltanto svolgere pubbliche relazioni. Bisogna convincere i clienti che contano facendoli venire a vedere con i loro occhi. Poi saranno loro i veicoli pubblicitari più efficaci». L'altro cardine su cui Zanella ha imperniato il successo di Ca' del Bosco è la strategia delle vendite selezionate. «Il mercato dello spumante», spiega, «è una piramide. Una piramide a quattro strati». Che cosa significa? La punta della piramide è il consumo di élite. Man mano che si scende, si abbassa il livello della clientela e aumentano i volumi di vendita. La quarta fascia è quella della grande distribuzione, dove si vende di più ma al prezzo più basso. «Bene», conclude Zanella: «chi conquista la fa-

scia inferiore del mercato e cerca poi di risalire verso gli strati più elevati incontra enormi difficoltà. Invece chi riesce a conquistare la punta della piramide, se è capace di resistere alla tentazione di sfruttare subito il successo, riuscirà ad arrivare anche alle fasce più basse del mercato, ma senza squalificare il suo prodotto e riuscirà a venderlo al suo prezzo». Lui la cima della piramide l'ha conquistata: è già arrivato da Harrod's e da Fortnum & Mason a Londra e nei locali di Sirio Maccioni a New York. Solo i bersagli alti, come sempre.

Eppure progetti di espansione ne ha: dei 46 ettari di colline che Ca' del Bosco possiede in Franciacorta, 38 sono ormai coltivati a vigneto. Ma le uve che produrranno i nuovi impianti verranno destinate solo in minima parte alla spumantizzazione. Spiega Zanella: «Il mio obiettivo è semplice: voglio fare dei bianchi che durino molto più a lungo dei consueti due anni e dei vini rossi che si possano bere subito, al momento dell'acquisto, ma anche dopo dieci o 20 anni». Il suo modello, questa volta, non è più la Champagne ma la Borgogna. Ma non tutti gli obiettivi che s'è posto Maurizio Zanella è riuscito a raggiungerli. Con la vita che conduce, sempre in giro per il mondo nei migliori ristoranti, ha messo su qualche chilo di troppo. E non è ancora riuscito a trovare la dieta giusta per rientrare nel peso forma.

Cesare Pillon