

Bresciaoggi

pag. 8 **Bresciaoggi** martedì 3 luglio 1984

FRANCIACORTA

Viaggio nelle cantine più apprezzate (8)

«Ca' del bosco»: dal vigneto al paese-azienda nel verde

Uno stile per la cantina di Erbusco di recente sui tavoli della regina Elisabetta - Da 14 anni si costruiscono nella collina nuove grandi «cave» per l'imbottigliato

Nei giorni scorsi a Cottorsmore, base aeronautica inglese, hanno presentato alla regina Elisabetta il nuovo Tornado: colazione con hors d'oeuvre e la classica torta di mele inglese, l'apple pie, il tutto inaffiato da spumante italiano, il Ca' del bosco. Il menu con lo stemma della real casa e della gloriosa Raf andrà ad aggiungersi al voluminoso album dei riconoscimenti della cantina di Erbusco.

Una storia che va raccontata e che si segnala per alcune note d'indubbio stile. Si comincia verso la metà degli anni '60. Papà Albano Zanella, industriale trentino con interessi diversificati, e mamma Anna Maria Clementi acquistano questa collina, frazionata fra i comuni di Cazzago, Adro ed Erbusco. Nessuna pretesa particolare: solo quella di ricavarci una villetta per trascorrere il fine settimana, allevando polli e coltivando verdure per la bisogna settimanale. Il primo tentativo di vigneto è del '69, la consulenza tecnica di Franco Ziliani, oggi «patron» della Guido Berluchi, l'obiettivo: garantirsi la scorta annuale di vino.

Gli incoraggiamenti non mancano e si va avanti, l'azienda si allarga: nuovi vigneti sorgono affiancati da un tentativo d'allevare maiali poi abbandonato: gli scarichi dei liquami creano non pochi problemi: l'attuale sindaco del paese, Leonardo Lamberti, allora cronista «rampante», scrive sul giornale un articolo di fuoco contro i forestieri calati in Franciacorta a devastare il monte. Si punta sulla vite, e viene realizzata, nel '74 la prima piccola cantina. Da allora la crescita è stata esponenziale: il piccolo vigneto s'è allargato ed oggi tocca, i 31 ettari (22 a bianco e 9 a rosso) con un'altra decina d'ettari di boschivo; la piccola cantina è cresciuta: i muratori sono da 14 anni che lavorano su, sulla collina: allargano cantine, scavano tunnel sotterranei per far posto alle pupitre, sistemano i vecchi cascinali per ricavarne alloggi per i dipendenti (19) della azienda.

Il segno dello stile di cui si diceva; una situazione abitativa che farebbe felici gli utopisti del secolo scorso: il paese - azienda immerso nel verde; una visione dei rapporti sociali certo avanzati che richiamano alla mente le realizzazioni della secessione viennese o della Varsavia ricostruita. Adesso i muratori stanno terminando l'ultima ciclopica opera: la nuova cantina, che verrà collegata alle restanti sale sotterranee da un tunnel di 70 metri: al centro avrà una cupola in pietra alta 12 metri, negli 8 lati le «cave» per l'imbottigliato. «È l'ultimo impegnativo lavoro, dopo chiudiamo. Basta investire nelle strutture, dice Maurizio Zanella. Stiamo mettendo a dimora l'ultimo ettaro di vigneto nuovo, dopo, anche qui, diremo basta. La dimensione raggiunta ci sembra ottimale».

Maurizio Zanella è giovane, 28

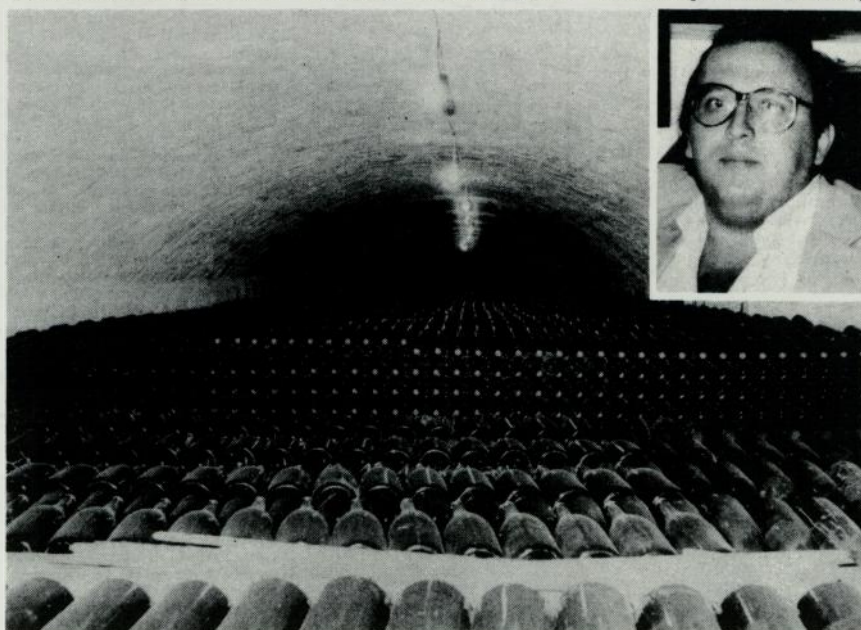
anni, ma ha viaggiato molto, per lavoro. Con Gaia (barbaresco, Piemonte) e la Nonino (grappa, Friuli) si è messo in «società»: un loro stand gira per il mondo: vendono e vedono. Ha scarpinato in lungo e in largo la Champagne e da lì ha portato ad Erbusco monsieur André Dubois, cantiniere in uno dei templi dello Champagne. Le scorse settimane le ha passate negli Stati Uniti. Difficile vendere oltreoceano? «Difficile, molto difficile. Il vino italiano è appiattito su prodotti medi: Chianti, Lambrusco, un dollaro a bottiglia o poco più. Vendere un vino italiano che costa 25 - 30 mila lire crea qualche problema. Ma è la strada segnata: il mercato italiano è piccolo ed affollato bisogna intraprendere vie nuove. Cinque anni fa — dice ancora Maurizio Zanella — i produttori italiani di champagne erano meno di 15, oggi pas-

sano i duecento. Ho l'impressione che più d'uno fra qualche anno ci lascerà le penne...».

Non solo nuovi mercati ma, anche, nuovi prodotti, vini diversi. Vini... californiani, ad esempio: vini lavorati 5/6 anni, vini tranquilli ma di qualità indiscussa come già li stanno facendo sulla wine - coast statunitense, da vendersi a caro prezzo perché i costi sono quello che sono... vino da barrique, lavorato nelle piccole botti di rovere, ogni due anni travasato in nuove botti: «lo champagne è stato un boomerang: velocissimamente s'è innalzato ed oggi è sulla via del ritorno, bisogna prevedere, attrezzarsi per il futuro». Conclude Zanella. Ed il futuro per la Ca' del bosco è già iniziato: un nuovo enorme tunnel sta per essere finito: interamente rivestito in legno ospiterà le cataste delle barrique. Nuove strutture,

nuovi vini e... nuovi vigneti: l'intenzione è di trasformare l'attuale classico modello di coltivazione della vite adottando sul colle di Franciacorta il metodo intensivo francese: viti spesse, spessissime: 10 mila piante per ettaro, una attaccata all'altra, coltivate basse: 5/7 grappoli per vitigno, grappoli piccoli piccoli ma pregni d'ottimo mosto.

In attesa delle nuove produzioni si vende la produzione ormai classica per la Ca' del bosco: 170 mila bottiglie di champagne nelle diverse qualità (brut, dosage zero, cremant e rosé) ed altrettante di vino tranquillo, non fermentato (pinot bianco, rosso, rosato e vino novello).



Un tunnel-cantina della «Ca' del bosco». Nel riquadro Maurizio Zanella. Accanto al titolo, un particolare delle nuove cantine in costruzione (Fotoagenzia Lucini)