

Personale

Portatili
GUIDA
AL MIGLIORE

ARMANDO CURCIO EDITORE

NUMERO 8
NOVEMBRE 1984
LIRE 4.000
SPED. IN ABB.
POSTALE GRUPPO III-70

VINI



liano, avrà messo un altro tassello al mosaico di leggende e pissi pissi, che in pochi anni e senza spendere una lira in pubblicità lo hanno portato alla fama.

Il Maurizio Zanella 1981 è un vino rosso, per l'esattezza rubino granato brillante. Nasce, come i grandi Château del Bordolese, da uve cabernet sauvignon, cabernet franc e merlot, vendemmiate in ritardo e in epoche differenti. L'annata '82 sarà migliore, l'83 probabilmente perfetta (chi l'ha già assaggiato in botte è pronto a giurarlo). Non poteva del resto essere che così: Maurizio Zanella aveva 17 anni quando decise, dopo un viaggio nella regione dello Champagne, che sarebbe diventato un produttore di spumante. Adesso

Ha studiato i segreti dei maestri d'oltralpe, ha acquistato le stesse barrique da 225 litri, ha ideato una nuova cantina. Poi si è messo al lavoro, creando un vino raro e straordinario. E sulle etichette delle 1600 bottiglie prodotte, Maurizio Zanella, di Ca' del Bosco, ha deciso...

METTO LA FIRMA SUL ROSSO

Tunnel.
La nuova cantina sotterranea di Zanella è un tunnel con nicchie di invecchiamento per le partite più pregiate. La temperatura è costante a 10 gradi. Nella pagina precedente, Zanella con una delle bottiglie di vino rosso al quale ha deciso di dare il suo nome.

nessun altro era in Italia: naturalmente non gli bastava produrre il miglior spumante, voleva misurarsi con i francesi, eccellenti bensì con i mostri sacri dell'enologia.

Sempre circondato dall'entusiasmo di amici veri che stravedono per lui (Luigi Veronelli è nella sua cantina un giorno sì e uno no, Angelo Solci, contitolare della più prestigiosa enoteca milanese e to a dar consigli come se si trattasse di una sua personale produzione), ha praticamente lasciato al suo enotecnico André Du Bois («Era alla Moët & Chandon, faceva un lavoro eccellente e il suo no-

Ma c'è solo la passione dietro a questo ragazzo il cui vino è conosciuto in Francia e in America da esperti come i Rothschild o il famoso vignaiolo californiano Warren Vignarsky? No, c'è anche un preciso calcolo commerciale, sia pure ad altissimo livello. Zanella adesso produce intorno alle 150 mila bottiglie di spumante classico e le vende a prezzi nettamente superiori a quelli degli altri produttori più qualificati. «Eppure di Ca' del Bosco non ne ho mai abbastanza che ne discutano il prezzo, contento chi lo acquista di comperazione».

Dunque, le bollicine sono state un'operazione che, in prospettiva, si sta dimostrando molto oculata.

riceverne qualche scatola e per piccolo ma qualificato ristorante del Varesotto ha dovuto ricorrere alla raccomandazione di un cliente, amico di Zanella. Ha preparato uno spumante classico millesimato (cioè con la data in etichetta) che ha tenuto in lavorazione il doppio del tempo obbligatorio per legge, proprio come fanno i francesi dello Champagne con le loro più prestigiose riserve.

Questo spumante uscirà tra un mese, per Natale, al doppio (giustamente) del prezzo di qualunque altro prodotto nazionale: in pratica è già tutto venduto. Così sarà anche per il vino dal nome e cognome, che oltretutto sarà in commercio a poco: 14 mila lire. Ma nei prossimi anni arriverà la produzione successiva, sempre migliorata (Zanella ha cambiato le percentuali delle uve, attestandosi con la vendemmia 1983 su quelle bordolesi) e naturalmente rinforzata nel numero. Negli anni '90 l'Italia avrà il primo grande vino di gusto internazionale e in quantità sufficiente a soddisfare il mercato.

In tutto questo Maurizio Zanella riesce a discapito della mole (frequente i migliori ristoranti del mondo e bere i più grandi vini gli ha fatto perdere la linea) a interessarsi di tutto: dall'elaboratore Data General DG20 che ha fatto installare per tenere sotto controllo la parte commerciale, a ricevere il grosso cliente inglese (vende anche a Fortnum & Mason, e non è facile), a controllare con Du Bois che tutto proceda bene nella cantina degli spumanti.

Però il suo compito principale è quello di andare in giro a farsi ambasciatore dei suoi vini e a ricomperare quelli che fossero finiti in canali di vendita non esclusivi. A questo proposito vale la pena di raccontare cosa è successo lo scorso Natale: una catena di supermercati aveva messo in vendita nel bresciano lo spumante di Ca' del Bosco, dopo averlo acquistato nelle enoteche a prezzo elevato. Zanella e Pogliani, informati, hanno ricomperato il loro vino a prezzi catastrofici, ma il braccio di ferro con la grande distribuzione («Il mio spumante non può essere su uno scaffale accanto a un cattivo Prosecco», dice Maurizio) era vinto. E il sacrificio evitato.

