

di Rocco Lettieri
e Franco Soldaini

Oggi in Franciacorta, terra vocata alla produzione di vitigni atti alla spumantizzazione, si producono circa un milione e mezzo di bottiglie METODO CHAMPENOIS tutte a D.O.C. in cantine razionali: dove si applicano le più moderne e avanzate tecnologie, con vigneti tenuti come giardini dove la coltivazione è scrupolosamente osservata per salvaguardare la natura, case/cantine immerse nel verde e nascoste da boschi naturali che fanno delle Franciacorta un paesaggio unico nel suo genere.

La notorietà di questa zona ha avuto inizio con la realizzazione di spumanti metodo champenois da parte dell'Avv. Guido Berlucci e dell'enotecnico Franco Ziliani agli inizi degli anni Settanta, seguiti poi da Case quali la Catturich-Duco, la Longhi De Carli, la Bersi Serlini, la Monte Rossa, Cà del Bosco, Bellavista, Cavalleri e altre che hanno elevato e definitivamente consacrato questa terra a "piccola champagne".

La viticoltura locale la si può localizzare in quattro sottozone: Monticelli, Cortefranca, Monte di Erbusco e Montorfano. Ognuna di queste sottozone ha spiccate caratteristiche di produzione in quanto le diverse composizioni dei terreni si prestano alla selezione di cultivar sia di buccia bianca che di buccia nera quali il Pinot bianco, lo Chardonnay, per la maggior parte, il Pinot nero (poco), il Pinot grigio (molto scarso e qui di secondaria importanza) e una buona miscelanea di Cabernet franc, Barbera, Nebbiolo, Merlot. Molto bene alligna il Cabernet sauvignon che per assecondare richie-

LA FRANCIACORTA VERSO IL 1992

ste di mercato viene predisposto alla produzione di vino rosso in barriques.

Il clima è relativamente mite (vi troviamo diverse piante di olivo) con escursioni termiche minime, con una piovosità di circa 1000/1050 millimetri annui distribuiti per lo più nei mesi primaverili e autunnali; a questa zona vengono anche riconosciuti due venti regolari giornalieri, uno chiamato Vét o Ét, che soffia dal monte al piano durante la notte e nelle prime ore del mattino e l'altro, detto Óra, che spira con direzione opposta durante il giorno, contribuendo,

insieme alla vicinanza del lago d'Iseo, a formare quel microclima così importante per una viticoltura di classe.

Per conoscere la realtà più da vicino, in vista del 1992, siamo andati a sentire il parere dei responsabili di quattro Aziende Agricole, ricche di fascino e di storia (pur se recente) ma di grande immagine e precisamente il signor Vittorio Moretti, titolare dell'Az. Agricola Bellavista di Erbusco, il signor Aldo Pagnoni, responsabile alla vendite dell'Az. Agricola Giovanni Cavalleri di Erbusco, il dottor Rabotti dell'Az. Agricola



Vigneti in Franciacorta



Monte Rossa di Bornato ed infine il signor Dario Pogliani, direttore responsabile della Az. Agricola Cà del Bosco di Erbusco.

Ad ognuno dei rappresentanti di queste Aziende abbiamo formulato 4 domande riguardanti prospettive future soprattutto con l'avvicinarsi del 1992.

Le domande nell'ordine erano:

1^a — *Cosa sta facendo la Franciacorta, e Voi come Azienda, circa azioni promozionali o di marketing per far fronte all'arrivo dei vini d'Olttralpe (che sono quelli che più vi interessano da vicino)?*

2^a — *Quali sono le condizioni odierne dei Vostri terreni e cosa state facendo in quanto a controlli in tal senso?*

Potremo parlare presto anche di Bioenologia?

3^a — *L'attuale Vostra selezione varietale nei vigneti prevede cambiamenti o siete fermamente convinti delle scelte fatte?*

4^a — *Che cosa stanno a significare per Voi il termine: rapporto qualità/prezzo?*

Risponde il signor Vittorio Morretti dell'Azienda Agricola Bellavista di Erbusco

1^a) Io non credo che in Franciacorta si stia facendo qualcosa del genere pur se anch'io, in diverse occasioni, ho sollecitato il Consorzio a promuovere azioni per chiamare il nostro spumante "Franciacorta" e basta. Il Consorzio sembra che esista ma in effetti lo è solo sulla carta; noi abbiamo cercato di muovere le acque ma abbiamo ricevuto solo parole e con le parole non si costruisce molto (ve lo dice uno che fa l'imprenditore edile).

Posso affermare che la nostra azienda e la Cà del Bosco fanno da traino a molte altre aziende che si lasciano tranquillamente trascinare. Per quanto riguarda le azioni promozionali, noi curiamo molto l'immagine della Bellavista ed ogni anno ri-

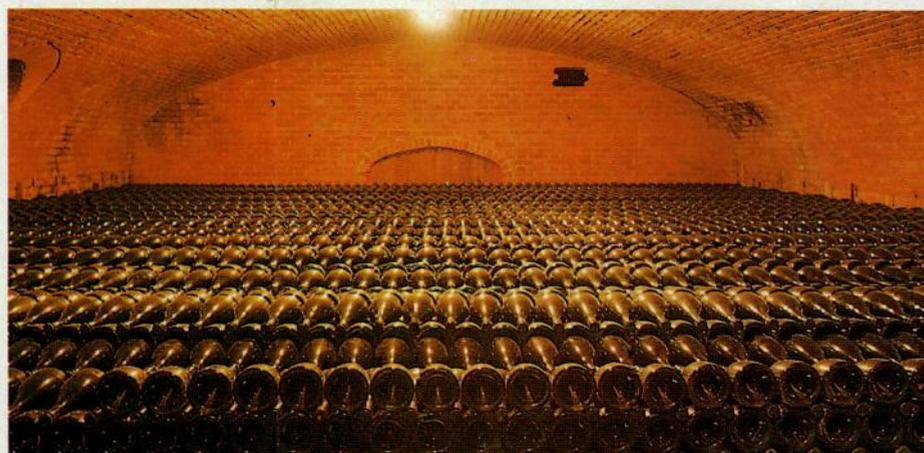
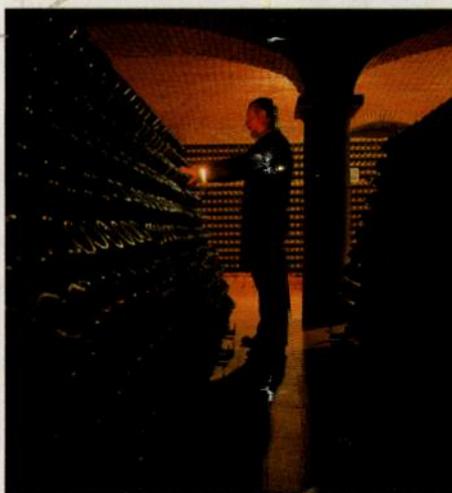
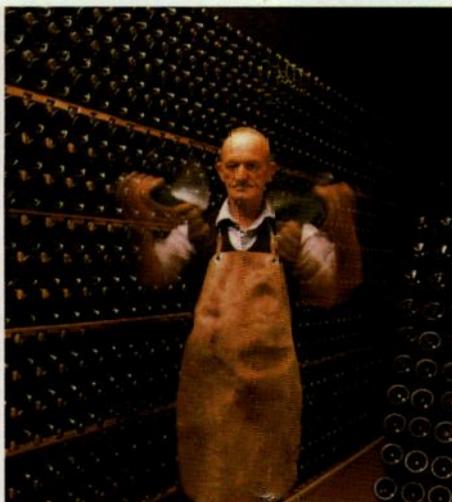
ceviamo in Azienda circa duemila persone e quasi tutte del settore. Seguiamo molto le degustazioni che è la cosa che ci interessa più di ogni altra, in quanto lo spumante e i vini devono piacere non solo a noi, ma anche a chi, alla fine, li dovrà comperare; partecipiamo inoltre al Vinitaly di Verona perché riteniamo che sia un punto d'incontro fra i più qualificati d'Italia. Continueremo a fare spumanti in grandi recipienti perché abbiamo avuto grosse soddisfazioni sia per quanto riguarda il prodotto che per la richiesta di mercato.

2^a) Siamo dell'avviso che la natura va comunque rispettata e noi da questo lato siamo veramente tranquilli (basta guardare al Golf di Franciacorta che abbiamo ricavato sistemando una vecchia cava e una torbiera). Tutti gli anni facciamo indagini anche in profondità con l'aiuto di un esperto agronomo ed ogni anno schediamo e cataloghiamo le risultanze per eventuali confronti.

Quando ci si accorge che i terreni presentano lacune in alcuni elementi non interveniamo comunque perché la nostra politica è rispettosa della natura e cerchiamo di modificarla solo per lo stretto necessario. Al limite, cerchiamo di operare utilizzando solo ed esclusivamente concimi organici. Credo proprio di poter dire che operiamo con l'intento di una bioenologia e non solo sul terreno ma anche sul fogliame.

3^a) Le nostre scelte sono risultate giuste e pertanto per il futuro siamo tranquilli. Oggi stiamo lavorando molto sul prodotto di base e cioè nel vigneto pur se non tralasciamo di ammodernizzare gli impianti e le strutture aziendali. Attualmente abbiamo in produzione 40 ettari e contiamo di arrivare a 50 ettari entro qualche anno e ciò rappresenta per noi il massimo traguardo.

All'incirca ogni anno vengono sostituiti 7/8 ettari di vigneti e siamo certi di poter continuare ad elevare





RISTORANTE SAN BASSIANO

raffinato "salotto" bassanese
il meglio d'una cucina che ha
conservato tutt'interi i profumi
ed i sapori della tradizione, in
preparazioni che rispondono
anche compiutamente alle esigenze
dietetiche e di estetica
della moderna gastronomia

*Lieto di invitarVi a degustare
i tipici piatti di asparagi*

BASSANO DEL GRAPPA
Viale dei Martiri, 36
tel. (0424) 212453 - 25111
(chiuso la domenica)

lo stand qualitativo dei nostri prodotti per almeno dieci anni ancora. Vinificando separatamente anche piccole partite si ha la possibilità di seguire attentamente l'evoluzione dei vini e dei piccoli appezzamenti dei terreni e quindi di apportare qualificati tagli e accorgimenti tecnici sul prodotto finale.

4^a) Crediamo che non si debba aspettare il 1992 per vedere arrivare i transalpini in quanto ci sono già arrivati quando c'è stato l'abbattimento dell'Iva dal 38 al 18%. Noi della Bellavista siamo tranquilli, anche da questo lato, poiché riteniamo che i nostri prezzi siano centrati e non voglio parlare degli altri perché non mi interessano i prezzi che praticano o che riescono a spuntare.

Riconfermo che ci sono dei prodotti a traino che non meritano i prezzi che richiedono. Noi siamo molto attenti alla qualità e al rapporto col prezzo e vi assicuro che anche all'Estero con questi prezzi abbiamo fatto sempre bella figura. Continuo a dire che le nostre gran cuvée sono un gradino al di sotto delle grandi cuvée francesi però sicuramente noi siamo avvantaggiati dai prezzi equi che praticiamo.

Risponde il dottor Rabotti dell'azienda MONTE ROSSA di Bornato

1^a) Sono spiacente che siano assenti sia mia moglie, in viaggio di studio in Sud Africa, che mio figlio Emanuele che si trova al Bibe di Genova i quali avrebbero potuto darvi notizie più dettagliate al riguardo. Per rispondere alla Vostra domanda, devo dire che qui le cose non vanno molto bene, in quanto il consorzio per la tutela dei vini bresciani fa ben poco per migliorare la situazione dei nostri vini; per fortuna, noi siamo stati accettati nell'Istituto dello Spumante Classico che ci consente di pubblicizzare la nostra immagine. Io so che all'estero l'immagine dello spu-

mante è molto salvaguardata, cosa che invece in Italia, oltre che in Franciacorta, non lo è affatto e qui, in Franciacorta, ognuno fa per sé perdendo così tempo e benefici.

C'è di buono che in Franciacorta si beve molto spumante e che gli stessi industriali della zona utilizzano, per i loro regali, spumante di Franciacorta pubblicizzando così anche la nostra realtà spumantistica che, Francia a parte, è unica al mondo.

Noi non siamo contrari a forme associative e quindi continuiamo a far parte del Consorzio ed a comperare i bollini, però non li applichiamo sulle bottiglie, perché sinora non abbiamo sentito il beneficio di questa pur lodevole iniziativa.

2^a) Come potete vedere noi abitiamo in collina e cerchiamo di salvaguardare l'ambiente ed i terreni con il massimo rispetto. Nei vigneti non utilizziamo nessun fertilizzante ma solo stallatico proveniente dalle stalle di vacche brade di nostra proprietà che ci puliscono anche i boschi. L'unica cosa che usiamo è il solfato di rame che pensiamo non dannoso ed utilizzato da tutti.

I vigneti sono curati al massimo ed utilizziamo delle moderne fresatrici per eliminare le erbe ai piedi delle viti.

D'altro canto è stato necessario eliminare anche la minima parte di fertilizzante che veniva usato perché io stesso, da buon cacciatore, quando mi sono accorto che la selvaggina rifuggiva i terreni così trattati, ritornando al solo concime organico, nel giro di un paio di anni, ho visto ritornare tutti quegli animali da pelo e da piuma che erano scomparsi.

3^a) Qui a Monte Rossa abbiamo un rapporto nei vigneti di 45% a Chardonnay, 50% a Pinot Bianco e 5% a Pinot nero (che ci serve solo per fare il Rosè brut) e siamo contenti di questa nostra scelta anche perché qui da noi il pinot e lo chardonnay in particolare, danno dei ri-



sultati eccellenti come ad esempio eccellente è il Pinot nero nell'Altrepò Pavese.

I nostri spumanti sono molto eleganti e profumati proprio in funzione di queste uve a frutto bianco che sono particolarmente adatte alle caratteristiche che vogliamo riscontrare nel prodotto finito.

4^a) Noi riceviamo molto persone durante l'anno anche perché abbiamo delle apposite sale per degustazioni e cerchiamo di avere rapporti di conoscenza con tutta la nostra clientela. Riteniamo di essere giusti ed equi nei prezzi praticati e siamo tranquilli perché la qualità è sicuramente ottima e possiamo competere con tutti gli altri produttori di spu-



La cena dell'Az. Agr. Monte Rosso con il dott. Rabotti

manti italiani e stranieri.

Facciamo un po' di fatica a localizzare il nostro prodotto perché le persone, specialmente i giovani, sono distratti e non si sforzano di capire le differenze tra uno spumante ed un'altro.

Pensate che in una discoteca qui

vicino, dove si servono solo tre spumanti, compreso il nostro, chiedono un Berlucchi etichetta nera per farsi servire il nostro Brut.

Io stimo molto l'avv. Berlucchi, che ha fatto la fortuna di tutta la Franciacorta, ma loro non hanno in linea un prodotto che abbia l'etichetta nera.

La nostra azienda produce solo ed esclusivamente vini da spumantizzare ed ecco quindi che mi ripeto siamo certi di dare un prodotto di alta qualità perché tutti i nostri sforzi sono puntati all'ottenimento del massimo in quanto non possiamo permetterci di passare a vino fermo alcuni vini che potrebbero presentarsi con qualche imperfezione

Risponde il signor Dario Pogliani, direttore commerciale dell'Azienda Agricola Ca' Del Bosco di Erbusco.

1^a) La nostra Casa, pur mettendo molto entusiasmo nelle cose che fa e in Italia e nella Franciacorta, resta pur sempre un'azienda un po' individualista ma, anche perché, abbiamo trovato poca collaborazione nelle forme associative che ci sono state proposte, vedi l'Istituto per lo spumante Classico e la VIDE (Vini Italiani di Eccellenza) dove si svolge una gran mole di coinvolgimento ma da dove però non si arriva a risultati concreti che per noi sono le vendite del prodotto.

Noi dove non vediamo risultati concreti non riteniamo utile aderire.

Per quanto riguarda il Consorzio riteniamo che sia una Istituzione valida e pertanto pur comperando i bollini non riteniamo di applicarli sulle bottiglie per diversi motivi, primo

fra tutti il fatto di non condividere alcune direttive; c'è da dire che il titolare di Ca' del Bosco, Maurizio Zanella, in passato si era fatto promotore di una iniziativa unica che avrebbe portato la Franciacorta ad essere la "Champagne Italiana" ma sono mancati i presupposti al posto giusto e quindi non si è fatto niente.

Noi come azienda operiamo secondo il nostro modo di vedere e di concepire una realtà nuova con il dinamismo che oggi si richiede ad una, senza presunzione, opinione leader, e con un'ottica proiettata nel futuro. Tutto quello che si fa viene studiato e ampiamente vagliato in Azienda (dai terreni, ai vigneti, ai vini, alle persone, all'immagine e importantissimo per noi alla selezione della clientela).

2^a) Come Franciacorta non mi sento di rispondere cosa fanno gli altri però come Ca' del Bosco Vi posso assicurare che già da molti anni noi ci interessiamo di questi problemi.

Cerchiamo innanzitutto di avere rispetto della natura che ci circonda e di salvaguardarla in ogni sua dimensione. Per quanto riguarda le prove di laboratorio circa un mese fa abbiamo assunto un diplomato dell'Istituto di San Michele all'Adige con il compito di svolgere unicamente lo studio dei nostri terreni.

Due volte all'anno facciamo dei prelievi anche in profondità.

Non utilizziamo fertilizzanti chimici ma solo concimi organici e solamente quando effettivamente se ne presenta il bisogno.

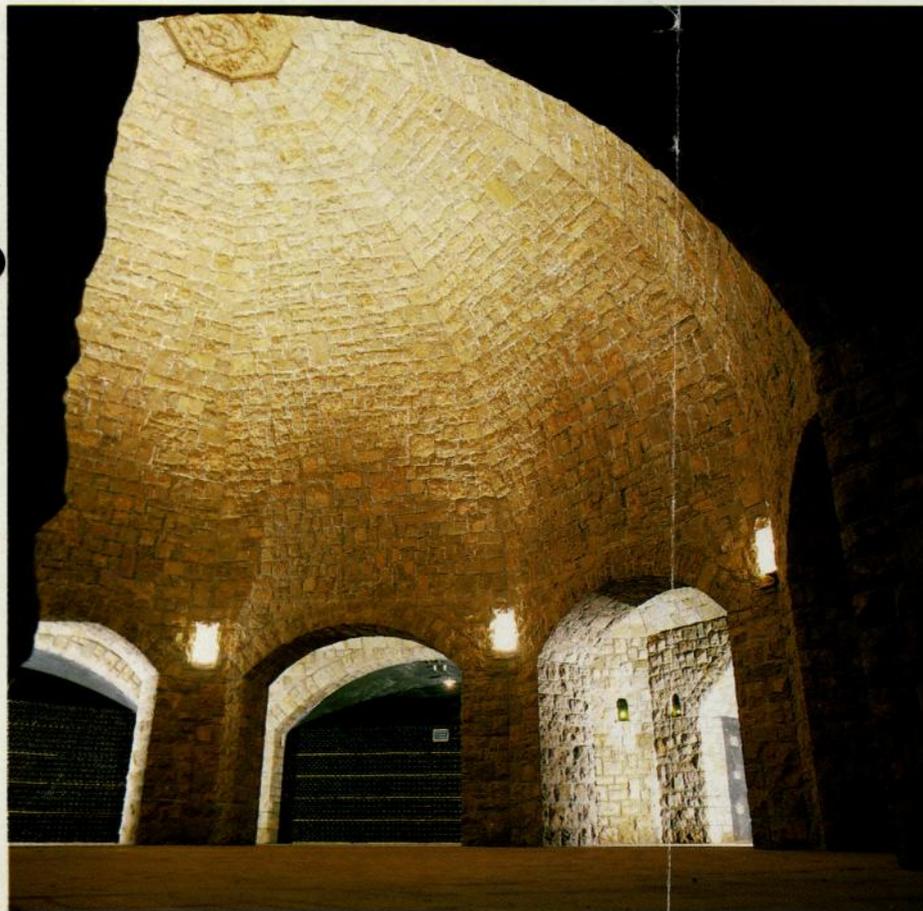
La politica della nostra azienda ci vede proiettati nel futuro alla ricerca di mercati nuovi e con l'esperazione dei vini di qualità.

Abbiamo pertanto impiantato solo grandi vitigni e con tecniche di impianto all'avanguardia. I principali vitigni a dimora sono: Chardonnay e Cabernet Sauvignon e altri vitigni che siamo obbligati ad avere per disciplinare ma ciò non toglie che siamo ancora alla ricerca del meglio. Attualmente abbiamo due linee di produzione e cioè la spumantistica e la linea dei grandi vini fermi e con questi concetti ci stiamo preparando ad affrontare non solo il vicino 1992, ma anche un futuro fatto di oltreoceano con sbocchi sul mercato americano.

Abbiamo due tecnici di produzione, uno di origine francese e l'altro di origine californiana che ci consentono con la loro esperienza di operare alla ricerca della massima qualità.

Le tecniche di cantina sono ormai senza segreti e noi passeremo quindi a migliorare le tecniche nei vigneti, che so, raccogliendo ad esempio le uve di notte e non più di giorno, con costi elevatissimi, ma con risultati sicuramente migliori (vedi fermentazioni ed uve fredde).

4^a) Il rapporto qualità/prezzo è una cosa alla quale tutti devono mirare, ma secondo me, in questo momento, questa dizione è una formu-



La cantina di Ca' del Bosco

la che va di moda perché nessuno discute su una Ferrari o su una Rolls Royce e sul loro rapporto qualità/prezzo; il prezzo è quello che è e la qualità è indiscussa. Noi oggi dobbiamo soltanto essere coscienti che siamo onesti. Il nostro scopo è fare le cose come le stiamo facendo, d'altro canto non siamo un ente statale che può permettersi bilanci negativi. Il nostro bilancio deve dare un utile in quanto operiamo in tal senso convinti come siamo di dare un prodotto di elevata qualità.

Abbiamo la fortuna di avere avuto inizialmente una persona che ha anticipato dei capitali, ma ora lavoriamo come tutti con le banche e dobbiamo rispettare obbligatoriamente le scadenze.

Noi di Ca' del Bosco operiamo con certi prezzi perché crediamo di meritare certi prezzi e bisogna avere il coraggio per affrontare i mercati in questi termini. Noi siamo un'azienda a ciclo completo: qui abbiamo i nostri terreni, le nostre uve, i nostri impianti, qui imbottigliamo il nostro prodotto ed a questo punto desideriamo anche sapere dove va a finire e pertanto seguiamo il prodotto anche in casa del cliente. Noi abbiamo dei canali di vendita che non sono i comuni canali che ci consentono di vendere al prezzo che noi riteniamo più che onesto per il servizio e la qualità che offriamo.

Oggi, con un po' di presunzione, riteniamo di poter competere tranquillamente con spumanti e champagnes e la nostra azienda è aperta a chiunque abbia intenzione di vedere come operiamo e quanta attenzione e amore dedichiamo ai nostri prodotti.

Risponde il signor Aldo Pagnoni, responsabile alle vendite dell'Azienda Agricola Giovanni Cavalleri di Erbusco

1^a) La Franciacorta e i produttori di vini di Franciacorta nel senso



Rocco Lettieri e Franco Soldani nei vigneti di Cavalleri



La casa padronale di Casa Cavalleri



Ristorante Rino Fior

di Egidio Fior

SALVAROSA
CASTELFRANCO VENETO/TV
Tel. (0423) 490.462

chiuso lunedì sera e martedì

più ampio della parola, per il 1992, sinora non hanno fatto niente, è triste dirlo, ma non si è fatto nulla, anzi si stanno creando problemi a questi nuovi orizzonti.

L'Azienda Cavalleri qualcosa ha fatto e qualcosa sta facendo; non ultima ha costituito una Società che venderà e salvaguarderà il proprio prodotto in Italia e all'estero proprio in funzione del 1992.

Fra i promotori di questa società figura una professionista nella persona di Giuseppe Meregalli di Monza che ha tutta la nostra stima.

L'azienda mira ad avere rapporti di conoscenza con la propria clientela al fine di poter meglio far conoscere la realtà Cavalleri e gli scopi che si prefigge. Abbiamo circa il 50% di vini spumanti ed il 50% di vini fermi di cui ben 20% in bianchi e rossi in barriques, che escono senza bollino perché pur comperandoli non li applichiamo. Ritengo che una grossa colpa di questo immonilismo sia da imputare al Consorzio che pur se questa iniziativa la sente, la avverte e la vive, penso che la interpreti in maniera molto burocratica. I personaggi hanno tutti la nostra stima ma purtroppo il Consorzio non riesce a decollare come dovrebbe.

2^a) In Erbusco, il titolare e la famiglia Cavalleri, sono sempre stati molto attenti ai problemi del territorio, basti vedere come sono stati ristrutturati alcuni fabbricati; c'è estremo rispetto in tutto. Per quanto riguarda i terreni ed i vitigni, in particolare, sono estremamente curati e molto oculatezza viene utilizzata nella somministrazione di prodotti integrativi e quando necessitano sono solamente concimi organici naturali.

Non vengono usati né diserbanti, né fertilizzanti e nei vini si stanno usando al minimo prodotti quali bentonite, solforosa ecc.

Stiamo cercando così di restituire ai vini il colore primario che ultimamente li aveva portati tutti nell'anomalo.

Direi quindi bioenologia sia nei vigneti che nei vini ma questo lo confermerei anche per tutta la Franciacorta in quanto conosco molto bene la realtà di questa zona.

3^a) Le nostre ricerche e sperimentazioni sui terreni vengono effettuate sistematicamente ogni qualvolta si deve intervenire per gli impianti nuovi, cosa che faremo anche nell'immediato futuro in quanto è nostra intenzione portare l'attuale produzione di 130.000 bottiglie a 180.000 nel 1992, impiantando un 50% ancora di Chardonnay ed un 50% di Cabernet Sauvignon e Merlot per il potenziamento del rosso Tajardino, che ha avuto un successo incredibile, e per i bianchi Rampaneto e Seradina, tutti in barriques.

4^a) È una domanda per me importantissima perché mi permette di esprimere il parere su questo termine di paragone:

L'apertura delle dogane ben venga perché almeno dal lato burocratico ne trarremo vantaggio tutti (qualcosa ne fanno i nostri importatori) e sicuramente avremo un livellamento al basso dei vini d'oltralpe così da avere confronti più concreti. Il consumatore finale avrà più opportunità di paragonare i prodotti sul mercato ed operare così le sue scelte in rapporto alla qualità/prezzo. Noi che come prezzi siamo localizzati su una fascia medio/alta, penso che avremo una buona rispondenza perché la clientela si troverà un prodotto eccellente ad un prezzo medio.

La nostra filosofia è contraria ad un uso smodato e mondano di fare pubblicità e quindi questo contenimento di spese ci permetterà di affrontare i mercati con minor ricarico sul prodotto finale a tutto vantaggio del consumatore/cliente.

Per questi motivi l'azienda Cavalleri non si ritirerà in eremitaggio, ma saranno vagliate proposte promozionali dirette molto più alla pubblicità del prodotto "spumante" che non alla Casa Cavalleri in specifico.