

SPIRITO di VINO

la rivista per meditare e contemplando

BAROLO

Giuseppe Mascarello
e i suoi cru da mito

ESCLUSIVA

La fisica delle bollicine
studiata a Reims

FRANCIACORTA

Matrimonio con la trippa
chez Berlucchi

NEBBIOLO

I top 30 delle ultime
annate per gli esperti

Fare affari in Oriente

I segreti di Gelasio Gaetani d'Aragona
per portare i produttori italiani
al successo sui mercati internazionali





Château di Champagne

I Rothschild, dinastia di finanzieri e produttori dei più grandi rossi bordolesi, hanno voluto legare il proprio nome anche alle bollicine più prestigiose. Unendo i tre rami della famiglia

di Alessandro Franceschini

Ha vissuto tre anni a Milano durante il suo impegno lavorativo in Vivendi, una delle tante aziende controllate dalla sua potente e celeberrima famiglia: «Conosco, quindi, un po' l'italiano». È Baron Philippe de Sereys Rothschild, appartenente a una dinastia che nel mondo del vino significa Château Mouton Rothschild, Château Lafite Rothschild e Château Clarke. Nel 2005, i tre rami della famiglia, Baronne Philippine, Baron Eric e Baron Benjamin, decidono di creare anche una Maison di Champagne targata Rothschild. È la prima volta che tutti e tre decidono di stare insieme in un progetto nel mondo del vino. Ma perché, con secoli di esperienza in altre tipologie, con un blasone familiare ad altissimi livelli, lanciarsi anche nel mondo delle bollicine

più prestigiose? «Ovviamente il mondo dello Champagne ci è sempre piaciuto e con esso tutto ciò che vi ruota intorno. Avevamo quindi una grandissima curiosità in questo settore». La Société Champagne Barons de Rothschild nasce così nel 2007 e solo tre anni fa comincia a commercializzare le sue tre tipologie: Brut, Rosé e Blanc de Blancs. Chardonnay (65%), Pinot nero (30%) e Pinot meunier (5%): questa la divisione delle uve che provengono da Grand cru della Côte des Blancs per lo Chardonnay e dal sud della montagna di Reims per il Pinot nero (Verzenay, Hautvillers, Mareuil e Vertus, unico village della Côte des Blancs a produrre Pinot nero.). «Abbiamo iniziato con i fondamentali per capire le nostre potenzialità e, perché no, per impa-

Sopra, i tre rami dei Rothschild riuniti in onore dello Champagne: Baron Eric de Rothschild, Baron Philippe Sereys de Rothschild, Baronne Philippine de Rothschild, Baronne Ariane de Rothschild, Baron Benjamin de Rothschild. Nella pagina a fianco, primo piano degli Champagne della dinastia, che ha deciso di dedicarsi alle bollicine dopo secoli di esperienza ed eccellenza nei grandi rossi.



Siamo già presenti in 50 Paesi: in Europa, Asia, America e Australia

rare prima di tutto. Se cresceremo, come ne siamo certi, arriveranno anche le grandi cuvée». Tutto semplice, quindi, quando si dispone di un cognome così importante? «Non proprio, anzi, non così scontato. Mettere un marchio sul mercato ha bisogno di tempo, qualsiasi esso sia. Da questo punto di vista il mondo dello Champagne è identico a quello del vino fermo, bianco o rosso che sia. Bisogna aver pazienza, perché la fidelizzazione del cliente, anche nel caso di prodotti di altissimo livello, necessita di studio e di umiltà.

Internamente al nostro gruppo abbiamo dovuto lavorare molto sulla formazione, perché l'universo dei grandi vini rossi ha dinamiche comunque differenti da quello dei grandi Champagne».

Si sono affidati a uno chef de cave di esperienza come Jean-Philippe Moulin, ex Ruinart e Mumm: «Un professionista di grande spessore, dal carattere difficile, come d'altronde è tipico dei miglior chef de cave». I risultati non sono tardati ad arrivare: «Siamo partiti con 200mila bottiglie e oggi siamo a 500mila» ci conferma questa volta Frédéric Mairesse, managing director del progetto Champagne: «Oggi il mercato più importante è quello giapponese che assorbe circa 35mila bottiglie, poi Germania e Svizzera. Ci avvaliamo, nel mondo, di

una forza commerciale che nasce dalla fusione di quella dei tre rami della famiglia e questo ci ha consentito di essere presenti in poco tempo in 50 Paesi differenti, dall'Asia all'Europa, dall'America all'Australia». Il target di clientela è stato individuato con molta precisione: «Ci siamo posizionati soprattutto in ristoranti stellati e resort, dando però molta attenzione al mercato corporate per la regalistica». E in Italia? «Siamo distribuiti dal Gruppo Meregalli, come d'altronde anche molti altri vini

della famiglia, dal 2011. Per ora sono vendute circa 6mila bottiglie e l'obiettivo, nei prossimi 2 o 3 anni, è quello di arrivare a 20mila». Ed è stato proprio l'evento annuale organizzato dal noto distributore nazionale di vini, spirits e, con la recente linea 18.56, anche di prodotti artigianali del food, Meregalli, a consentirci di incontrare gli Champagne Rothschild. «100Vini», l'annuale kermesse che mette in vetrina il listino del distributore monzese all'interno del Newbuilding dell'Autodromo di Monza: «In questo primo anno di distribuzione non abbiamo avuto problemi particolari», conferma Giuseppe Meregalli, «un po' perché il quantitativo è ancora piccolo, ma anche perché Rothschild è un nome che non ha difficoltà a incontrare ascolto da parte di enotecari e ristoratori». 🍷



IN GARA FRA LORO PER L'ECCELLENZA

È un cognome che definire solo «importante» potrebbe apparire come lesivo del suo grande blasone. Unito, da due secoli a questa parte, a doppia mandata con quello della finanza e delle banche di affari, tra le attività che lo hanno reso famoso in tutto il mondo, soprattutto per gli appassionati di vino, quelle legate alla proprietà di leggendari Château. Il mariage con Bordeaux inizia nel 1853 quando Nathaniel de Rothschild

acquista Château Brane Mouton rinominandolo in Château Mouton Rothschild. Per non essere da meno di suo genero, Baron James nel 1868 entra in possesso di Château Lafite, tra i grandi cinque Premier cru secondo la classificazione del 1855. La rivalità tra i due château di Pauillac continua negli anni successivi e vede come ultimo tassello il riconoscimento a salire sul primo gradino della classificazione bordolese anche

Château Mouton Rothschild: siamo nel 1973 sotto la conduzione di Philippe de Rothschild, pronipote di Nathaniel. Le aziende vinicole legate a questi due rami della famiglia oggi sono molteplici: Château Clerc-Milon, Château d'Armailhac, Château Duhart Milon, Château de Rieussec, Château de L'Evangile, Domaine de Baron-arques, o, se ci spostiamo in California, Opus One, piuttosto che Almaviva in Cile.

Sopra, Baron Philippe Sereys de Rothschild. Il fondatore della dinastia, Mayer Amschel Rothschild, nacque in Germania nel 1744. In alto, da sinistra, le tre etichette degli Champagne Barons de Rothschild, la cui commercializzazione è iniziata tre anni fa: Rosé, Blanc de Blancs e Brut; le bottiglie in affinamento. Gli Champagne sono distribuiti dal Gruppo Meregalli (www.meregalli.it).

FRANCIA (PERLAGE DI LIGNAGGIO)



CHAMPAGNE
BARONS DE ROTHSCHILD
PRODUCE OF FRANCE

SPIRITO di VINO