Il metodo classico fiorisce sui Colli Berici

scritto da Agnese Ceschi | 22 Dicembre 2020



Cà Rovere è un'azienda nata dalla passione della famiglia Biasin per le colline vicentine. Per primi Bruno e Giuditta, innamorati della bellezza di questo territorio e, instancabili lavoratori, hanno cominciato a piantare le prime viti "tra i sassi", come loro stessi amano ricordare, e a raccogliere le prime uve autoctone. Questo amore per la terra l'hanno trasmesso ai loro tre figli, Ugo, Sisto e Alessia che hanno visto la potenzialità del territorio e hanno voluto provare

l’arte della vinificazione, fondando Cà Rovere, unica cantina sui Colli Berici a produrre metodo classico che coltiva oggi più di 30 ettari di vigneto e produce sulle 50.000 bottiglie l’anno di metodo classico.

Abbiamo intervistato Marcella Biasin, nipote dei fondatori, rappresentante della terza generazione e responsabile marketing e vendite dell’azienda, per conoscere meglio questa interessante realtà.

Marcella, qual è la peculiarità della vostra azienda?

Cà Rovere si trova sui Colli Berici, a sud di Vicenza, nel paese di Alonte, immersa nel verde di fitti boschi spontanei di querce e faggi. La vera sfida della nostra azienda fin dagli albori è stata quella di provare a produrre un vino che sui Colli non era mai stato fatto prima: lo spumante metodo classico, stessa lavorazione dello champagne francese, ma sui colli vicentini.

Come è nata l’idea?

L’idea di produrre metodo classico è partita proprio analizzando le caratteristiche del territorio dove milioni di anni fa c’era il mare, un mare caldo di cui ancora adesso si vede traccia grazie ai fossili scolpiti dentro le rocce e i sassi berici.

I vigneti si trovano a 150 metri sul livello del mare e godono di un microclima caldo e asciutto, oltre alle naturali capacità di filtraggio del terreno calcareo. Questo territorio calcareo, permette alle radici delle viti di scendere bene in profondità e di nutrire moltissimo la pianta, dando all’uva prodotta una buona sapidità, mineralità e acidità. Questi sono tutti elementi fondamentali per permettere al vino di affinare per tanti anni ed evolversi.

E infatti le bottiglie di metodo classico affinano nel cuore della roccia calacarea…

Nessuno immaginerebbe che a soli 20 metri di profondità, proprio sotto la grotta che ospita le bottiglie in affinamento per il nostro metodo classico, il terreno si dilati in una cavità di origine carsica che cela in sé il segreto dell'origine dei colli: la grotta dei Mulini.

Qual è la vostra mission aziendale?

La nostra mission è reinterpretare la tradizione dello spumante con le peculiarità del nostro territorio. Tutti i nostri spumanti contengono infatti l'uva Chardonnay, che con la sua ottima acidità garantisce una perfetta evoluzione al vino e al suo affinamento, ma anche la Garganega, un'uva autoctona, strutturata che oltre a intensificare il giallo paglierino del vino con un tono più acceso, lo caratterizza con il suo tipico sentore di mandorla amara. C'è una ricerca quasi maniacale della qualità, produciamo solo vini millesimati con un minimo di 36 mesi di affinamento.

Qual è il vostro vino più rappresentativo?

Il nostro vino più rappresentativo è lo Spumante Metodo Classico Brut, l'etichetta blu, un prodotto storico, il primo nato dell'azienda e quello che sposa di più la filosofia di Cà Rovere: uve 70% Chardonnay e 30% Garganega, millesimato 2016. È un vino secco, versatile, con una bollicina molto fine e delicata ma allo stesso tempo ha una persistenza intensa. Racchiude al suo interno la classicità del metodo rappresentata dalla peculiarità del territorio.

Come vi state inserendo voi della nuova generazione, la terza, in azienda?

La nuova generazione è entrata in azienda portando in ogni campo il giusto approccio di novità integrandola con il sapere acquisito delle generazioni precedenti. Diamo il nostro contributo attraverso nuove visioni, sogni, reinterpretando anche quello che è stato costruito fino ad ora.

Matteo si occupa dell’aspetto agrario: la sua prospettiva è quella di integrare la tradizione del nonno nella gestione dei vigneti e coltivazione dell’uva a pratiche orientate alla sostenibilità e alla salute organica della pianta.

Marco segue l’aspetto enologico, interpretando i sentori dell’annata, i gusti del consumatore ma, tenendo come costante la qualità e la raffinatezza del prodotto.

Io invece mi occupo del marketing e dell’aspetto commerciale dell’azienda, comunicando i nostri valori e i prodotti e implementando l’ospitalità.

Qual è la vostra percentuale di export ed i mercati principali?

Partendo dal presupposto che il nostro non è un prodotto semplice per l’esportazione, perché di difficile posizionamento nella mente di un consumatore straniero, negli ultimi anni abbiamo comunque instaurato un ottimo rapporto con diversi mercati esteri, come il Nord Europa e il Giappone. Obiettivo futuro sarà comunque quello di cercare di ampliare la nostra percentuale andando alla ricerca di importatori che cercano una chicca del territorio, di qualità e con una storia tutta sua da raccontare.