Per Bosio Family Estates non si fermano investimenti e nuove iniziative

scritto da Claudia Meo | 10 Marzo 2022



Bosio Family Estates, patrimonio di famiglia dal 1967, 25 ettari di vigneto di proprietà, altri 500 seguiti dagli agronomi aziendali, ha radici ben piantate nelle Langhe, territorio dichiarato dall'Unesco Patrimonio Mondiale dell'Umanità. Dalle sue vigne e dai suoi impianti produttivi, a Santo Stefano Belbo in zona Moscato d'Asti, e a Verduno in area Barolo, ci ha abituato da tempo a scardinare assunti e guardare oltre le consuetudini; e **nel 2021 conferma una crescita che non è solo nei numeri.**

Negli ultimi 2 anni, e quindi in piena pandemia, **la famiglia Bosio ha investito in beni materiali, risorse umane e nuove collaborazioni,** realizzando nuove linee di prodotto e aprendo

la via a nuovi mercati, facendo crescere fama e numeri di Moscato, Barbera e Barolo nel mondo. Non è poco se si considera la difficoltà di effettuare previsioni ed elaborare strategie in condizioni di estrema incertezza.
Nell'arco di pochi mesi **l'azienda ha realizzato un nuovo impianto di imbottigliamento,** aperto una nuova sala degustazioni-wine shop, potenziato la propria struttura commerciale e la propria presenza sui mercati, creato nuove linee di prodotto; **meritando, non a caso, di essere menzionata tra le 600 aziende italiane considerate motore per la ripresa economica italiana.**
Se facciamo parlare i macro-numeri, **il 2021 vede un fatturato di 29 milioni di euro**, con una crescita complessiva del 45% rispetto al 2020, ed in particolare un mercato italiano che cresce del 40%, l'estero del 45%.

Sul fronte del commercio al dettaglio, un'emblematica spinta è arrivata anche dalle vendite dirette in cantina, che **hanno beneficiato della nuova sala degustazione**, che ha saputo intercettare la spinta enoturistica condizionata dai mesi di restrizioni sanitarie e grandi incertezze. L'interesse per le Langhe e l'amore per i grandi classici piemontesi ha portato in cantina interessanti flussi di visitatori.
Sul fronte commerciale l'azienda sta sperimentando nuovi mercati, scommettendo anche su terreni "difficili" e meno battuti. Sicuramente sfidante **l'investimento in un nuovo Area Manager per il mercato africano e medio-orientale;** pochissime le cantine italiane che hanno seguito questa strada per la nuova frontiera africana. Un superamento della comfort-zone dettato dall'esigenza di comprendere meglio bisogni e mentalità del mercato, di essere più vicini ai clienti: non a caso, **Bosio ha seguito la strada della presenza fisica anche su altri mercati quali Asiatici, Europei e Sud-Americani.**

Sul piano produttivo, nel 2022 farà il suo ingresso sul mercato **il Barolo Bussia**, dall'omonimo cru, il primo, assieme a Rocche di Castiglione, ad essere indicato su un'etichetta di

Barolo, nel lontano 1961. Vera e propria icona della zona di Monforte d'Alba, con tutti i requisiti dei grandi vini di questa zona, **nel bicchiere esprime ad alti livelli la componente minerale del terreno** e si identifica per alcuni segni particolati, dal colore intenso a un tannino netto ed avvolgente, da una grande struttura ad una persistenza fuori dal comune.

In questi giorni **sta guadagnando la scena anche il Barbaresco "Passato"**, che va ad arricchire la linea biologica, che già annovera un Barolo, un Barbera d'Asti DOCG Superiore, un Langhe DOC Chardonnay, un Roero Arneis DOCG, un Barbera d'Alba DOC e un Langhe DOC Nebbiolo. Un segnale importante, quello che Bosio vuole dare al mercato: **7 vini biologici frutto di 8 anni di investimenti – 3 come vinificazione, 5 di certificazione Bio in vigna** – per un brand che, nel richiamare l'antica tradizione contadina, punta dritto al futuro, dichiarando una scelta ambientale che non sta passando inosservata nei Paesi, come Nord Europa, USA e Canada, in cui la domanda di vini "green" è già abbastanza matura. **Con il brand Bel Colle ha fatto il suo ingresso quest'anno anche il Barbaresco Gallina**, cru prestigioso e ricco di storia, con una produzione limitata, naturalmente all'insegna dell'esclusività.
Non è mancata, in questo dinamico 2021, neanche l'idea di un **nuovo lancio di Moscato in versione Secca**, che uscirà nei prossimi mesi, nata per valorizzare il territorio del Monferrato ed un'antica ricetta contadina di famiglia e per incontrare quella domanda di bianchi aromatici che si fa sentire forte sui mercati.

Accanto alle scelte di monovitigno e la valorizzazione dei cru, **Bosio continua a professare anche una filosofia di blend,** con un approccio che rappresenta, in un certo senso, un ritorno al passato, dopo anni in cui ha prevalso la parcellizzazione estrema: unire vigne diverse permette di esaltare il lavoro dell'enologo, **alla ricerca di un mix che**

non è mai lo stesso, ma viene creato su misura in base al mercato target, alle annate, al fine di incontrare le aspettative dei consumatori che sono quanto mai volubili.

Una versatilità che **si ritrova a tutto tondo nell'approccio produttivo di Bosio Family Estates**, che da un lato continua a dimostrare una fortissima vocazione per i single vineyard, dall'altro, per valorizzare al meglio la ricchezza del terroir e del patrimonio di cui dispone, dà vita anche a intriganti e imprevedibili blend che esprimono anch'essi **la gratitudine e il profondo amore per la preziosa terra ricevuta in dote.**