

БАРБАРА ВИДМЕР

📷 Игорь Терик 📄 Виктор Олейников

Винодельня Bрансаia была основана в 1981 году в Тоскане семьей Видмер из Цюриха. Регион в начале 1980-х был полон винодельческих возможностей: Тоскана только начинала раскрывать свой потенциал, и много талантливых виноделов стали выпускать свои первые супертосканские вина или же уделять больше внимания качественному «санджиовезе». Спустя 36 лет со дня основания винодельни можно смело утверждать, что Bрансаia воспользовалась своим шансом сполна: их вина уже успели получить высокие рейтинги у винных критиков (пока что наивысшим достижением является 97 баллов от Роберта Паркера за вино Ilatraia 2013 года), успев также 3 раза отметиться в престижном списке Wine Spectator Top 100 Wines. За большей частью успеха стоит энергичная и улыбчивая Барбара Видмер, дочь основателей винодельни, которой полностью доверили виноделие в возрасте 27 лет. Этой весной Барбара впервые посетила Украину. Мы пообщались с ней о швейцарском характере, важности иметь достойных конкурентов, неожиданных применениях винных консультантов, а также о многом другом!



Сегодня Тоскана – один из безоговорочных лидеров не только итальянского, но и мирового виноделия в целом. Немалый по винодельческому меркам регион пестрит известными наименованиями: Chianti Classico, Brunello di Montalcino, Vino Nobile di Montepulciano, Morelino di Scansano, где оттачивают мастерство работы с ключевым местным сортом «санджовезе». В небольшой области Cortona сегодня все громче заявляют о себе вина из «шардоне» и «сира». Прибрежная зона Тосканы, с такими областями как Bolgheri, Maremma и Bibbona, стала настоящим новым рубежом и экспериментальной площадкой для так называемых супертосканских вин, сделанных преимущественно из сортов «бордоского бленда»: «каберне совиньон», «каберне фран», «мерло» и «пти вердо». Стоит начать перечислять эти вина, как даже начинающий любитель вин узнает какое-то из них: Sassicaia, Ornellaia, Ilatraia, Masseto, Redigaffi, Messorio и т.д. Глядя сегодня на все это разнообразие, трудно поверить, что еще в конце 1970-х в Тоскане качественного виноделия практически не существовало.

БАРБАРА:

«Вы должны представить себе, что к концу 1970-х Тоскана была бедным и мало исследованным регионом. Безусловно, очень красивым: Флоренция и тосканские холмы были на месте, не переживайте! Однако, отъехав от Флоренции, вы не встречали огромных шоппинг-моллов, в уютных городках зоны Кьянти Классико не было мишленовских ресторанов, а вокруг Брунелло ди Монतालчино – элитных спа-курортов. Звезды шоу-бизнеса еще не успели закупить себе дорогих вилл, да и лихигу-отелей почти не было. Думаю, вы понимаете, к чему я клоню: это был захолустный деревенский край, где лишь несколько умов в то время помышляли о настоящему качественном виноделии. И вот в 1980 году отец, преуспевающий на то время собственник рекламного агентства, повез нашу

семью на рождественские праздники в Тоскану. Мои мать и отец оба замечательно готовят – культ еды был в нашей семье, сколько я себя помню. А если вы любите готовить дома, то без итальянской кухни вы вряд ли сможете обойтись, с ее акцентом на качество ингредиентов и простотой их приготовления. Мне тогда было 10 лет, и, как вы догадываетесь, вином я тогда не сильно интересовалась. Нет, мне и моим братьям давали на праздничные ужины вино, разбавленное водой, с самого детства, но, конечно же, в сортах винограда и типах вина я тогда не разбиралась. Но поездка мне запомнилась: прекрасная атмосфера, походы на деревенские рынки, живописные пейзажи...

Родители сразу же влюбились в Тоскану и начали искать себе дом, где семья могла бы проводить каникулы. Местные жители из крупных городов на то время особо не верили в потенциал земли, находящейся дальше, нежели в радиусе 50 км от Флоренции, поэтому цены на недвижимость в зоне Кьянти Классико были очень привлекательными, особенно по сравнению со Швейцарией. Однако были и нюансы: никто из местных не стремился продать просто дом – прода-

вали целые имения. Родители приглядели дом на вершине холма, недалеко от Кастеллина ин Кьянти, но были вынуждены ради дома выкупить весь холм целиком, включая несколько гектаров виноградников. Видимо, в родителях выиграл чисто швейцарский характер: если у тебя что-то есть, то надо это использовать. Так в 1981 году и началась история Vrancaia – именно так называлось имение, которое они купили».

В 1970-х и 1980-х развитие качественного виноделия в Тоскане имело три независимых очага: Кьянти, Монतालчино и Болгери. Безусловно, в те времена большая часть исторических виноделен находилась именно в зоне Кьянти, первые попытки законодательного регулирования производства вина которого датируются еще 1716 годом (законы Козимо Медичи). Представители тосканских элит, большая часть которых бежала из страны во время режима Муссолини, испробовав вин лучших бордоских шато, желали повторить их успех и начали экспериментировать с бордоскими сортами в своих семейных имениях. Так в 1968 году вышло первое супертосканское



Несмотря на очень современный вид, дизайн этикетки Vrancaia уже почти 30 лет.

вино из зоны Кьянти Vigorello от винодельни San Felice, за ним в 1971 году появилось Tignanello от «мастодонтов» зоны Кьянти – семьи Антинори. Они же в 1978 году выпустили свою Solaia. Некоторые семьи наоборот – впервые задумались о качественных винах, сделанных из 100% «санджовезе» (Montevertine в 1981 году).

В Монтальчино в 1970 году Франко Бионди Санти перенимает у своего отца управление легендарной сегодня винодельней Tenuta il Ggerro, а двумя годами позже, в 1972-м, Джанфранко Сольдера основывает свою Case Basse. Так начинается история взлета Brunello di Montalcino DOCG.

Никому не известная и практически незаселенная местность вокруг Болгери, что недалеко от берега Тирренского моря, внезапно прославилась благодаря Sassicaia урожая 1968 года. Успех Болгери был развит лишь в 1985 году с первым винтажом Ornellaia от Лодовико Антинори. Годом позже вышло его знаменитое Masseto. Таким образом, в разных местах Тосканы назревала настоящая качественная революция, которая в начале 1990-х поставила Тоскану вровень с Пьемонтом как лидеров итальянского качественного виноделия. Семья Видмер, купив небольшое поместье в зоне Кьянти в 1981 году, очень удачно подобрала момент, что позволило Brunella совершить свой вклад в эту революцию.

БАРБАРА:

«Меня иногда спрашивают, знаю ли я, как мои родители догадались инвестировать в Тоскану в такой благоприятный момент. Так вот, с высоты сегодняшних дней может показаться, что в начале 80-х Тоскана была похожа на бурлящий котел, но это не совсем так. Бурление, может, и было, но скорее в погребах некоторых производителей, нежели на виду.



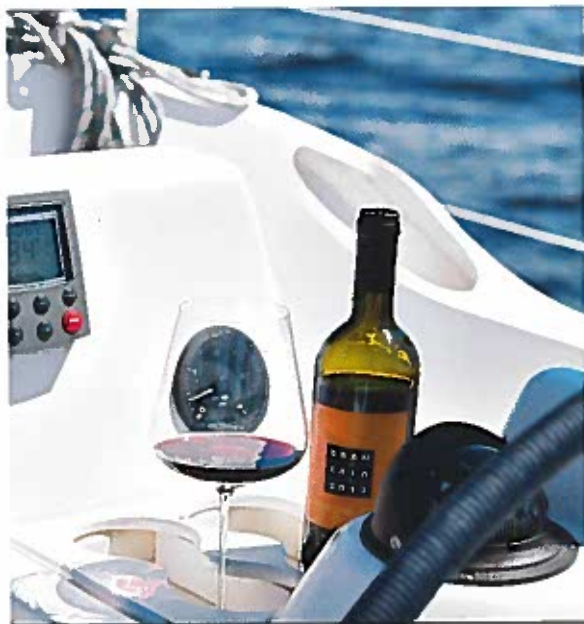
Вид на основную винодельню Brunella в Кьянти, разросшаяся из «домашнего хобби».

Для нашей семьи это было маленькое хобби. Мой отец был полностью занят своим рекламным агентством в Цюрихе, в то время как моя мать была домохозяйкой с тремя уже подросшими детьми, поэтому у нее было время заниматься нашим поместьем. Для начала она поехала в Цюрих, где закончила специальные курсы импортеров. Сегодня это может показаться странным, но в те времена для того, чтобы импортировать вина в Швейцарию, необходимо было иметь специальный диплом, подтверждающий ваши базовые знания о производстве вина, сортах винограда и т.д. Получив этот диплом, она начала продавать какое-то количество наших вин в Швейцарию, постепенно эта цифра увеличилась до нескольких тысяч бутылок, но это по-прежнему было крошечное производство.

По странной иронии судьбы именно мне, а не моим двум старшим братьям, начали методично намекать, что моя судьба – стать виноделом. Как вы можете догадаться, для 16-летней типичной городской девочки, обожавшей Цюрих, это была очень сомнительная перспектива. Я поступила на архитектурный факультет, но на каникулах помогала матери в небольшом винном магазине, который она открыла в Цюрихе. В какой-то момент я поняла, что

архитектура – не мое. Однако и вина на тот момент еще не стали важной частью моей жизни. Я попросила у родителей дать мне год времени, чтобы разобраться, чего же я хочу. Так совпало, что лето я провела в нашем доме в Тоскане и решила остаться на сбор урожая. Скажу честно, мне понравилось и я решила попробовать развить свой интерес. Поскольку мой французский на тот момент был гораздо лучше моего итальянского, то я стала подыскивать себе место для стажировки на винодельне во Франции. Однако в итоге попала на одну небольшую винодельню во французской части Швейцарии, в Женеве. Как сейчас помню, я приехала туда в январе и было жутко холодно. Ветер пронизывал до костей, а мне каждый день необходимо было быть на винограднике и заниматься обрезкой. Позже я узнала, что старые виноградари поспорили между собой, на сколько дней меня хватит: среди версий было от одного до пяти дней, больше мне никто не давал. Тем не менее мне понравилось, и я осталась там на целый год, пройдя полностью один винтаж: 6 месяцев на винограднике, а также 6 месяцев в погребе.

Вернувшись в Цюрих, я поступила в местный энологический институт. Обычно в этот момент меня спрашивают: «Погодите-ка, а в Цюрихе есть



Brancaia Tre имеет поразительное сочетание цена/качество, что было доказано попаданием этого вина в Top-100 WS.

такой институт?!» *Есть! Может, не такой известный, но я проглядела немало учебных программ разных заведений в Европе, включая знаменитый эннологический институт в Бордо, где на тот момент очень много внимания уделялось работе в погребе. В Цюрихе же программа начиналась с очень детального изучения почв, виноградной лозы и т.д. Сегодня весь мир осознал, что хорошее вино начинается в первую очередь на винограднике, а не в погребе. Так что я осталась довольна своим выбором! Летом 1998 года я получила свой диплом и сразу же переехала в Тоскану, где в том же году сделала свое первое вино на Brancaia.*
 К этому моменту маленькое семейное хобби уже стало кое-чем большим: спрос на наши вина был стабильным, а рынок рекламы в конце 80-х и начале 90-х, к счастью, процветал. Мой отец зарабатывал неплохие деньги, часть которых он мог позволить себе вкладывать в развитие своего «хобби». Так в 1989 году было куплено хозяйство Poppi в Радда ин Кьянти, а в 1998-м – 35 га незасаженной земли в Маремме.

Стоит сказать, что история семьи Видмер для Тосканы не уникальна. Сегодня волну винодельческой миграции можно условно разделить на две части. Первую составляли романтики, люди, влюбившиеся в этот край с первого взгляда и затем, по

воле случая, ставшие делать вино в своих поместьях. Помимо Видмеров, приехавших из германоговорящего кантона Цюрих, можно назвать также Джона Данкли, основавшего здесь известную винодельню Riecine, семью Шнабель-Рогозски, создавшую уникальное вино Il Caberlot, а также много других. Вторая волна, начавшаяся уже в 1990-х, была основана на прагматизме либо просто на деньгах очень известных людей: инвестиции со стороны таких гигантов, как Robert Mondavi и Zonin, винодельни певца Стин-

га, ювелирного дома Bulgari и т.д.

БАРБАРА:

«Италия действительно оправдала свое гостеприимство. За все время, проведенное там, я ни разу не почувствовала, что мне не рады. Сначала мне было трудно представить свою жизнь без Цюриха, я по-прежнему часто туда езжу, но на постоянной основе живу в Тоскане, в доме, который находится примерно посередине наших двух имений в Кьянти. Мои виноградари шутят, что я специально выбрала этот дом, чтобы иметь возможность сразу наблюдать за двумя виноградниками из разных окон! Но, признаться, итальянкой я так и не стала, как и мои родители. В юности я была уверена, что я гражданка Европы, но по-настоящему поняла, что это не так, когда у меня появились свои дети, которые, безусловно, сейчас больше итальянцы, нежели швейцарцы. Вот когда ты видишь, что они играют не в те игры, как ты когда-то, что они празднуют некоторые праздники по-другому и с другими блюдами, осознаешь, насколько много в тебе от родины. Всегда забавно ловить на себе взгляды местных сельских жителей, когда я с утра занимаюсь спортивной ходьбой. Наверное, думают, опять эта сумасшедшая швейцарка что-то удумала! В то же время мои старшие братья, один из которых сейчас помогает отцу управлять его фирмой, а

второй работает юристом, говорят, что у меня даже жестикуляция стала итальянской. Получается, я застряла где-то посередине, но мне так очень комфортно. В целом я чувствую себя в Тоскане замечательно, потому что самое главное то, что никто и ничто меня не отвлекает от моего любимого дела – каждый год стараться производить вина лучше, чем в предыдущем».

Сегодня Brancaia суммарно принадлежит чуть меньше 80 га виноградников, почти поровну разбитых между одним хозяйством в Маремме и двумя в зоне Кьянти Классико. Оригинальное поместье Brancaia в Каstellина ин Кьянти состоит из 28 га, засаженных преимущественно «санджiovезе», «мерло» и в меньшей степени такими сортами, как «каберне совиньон», «совиньон блан» и «канайоло». Поместье Poppi в Радда ин Кьянти насчитывает 12 га, из которых 57% занимает «мерло», а остальную площадь – «санджiovезе». С виноградников Кьянти Классико производят 3 важных вина: Chianti Classico DOCG (100% «санджiovезе»), Chianti Classico Riserva («санджiovезе» с примесью «мерло»), а также флагманское Brancaia Il Blu (супертосканский бленд, состоящий в среднем из 50% «санджiovезе», 45% «мерло» и 5% «каберне совиньон»).



Лучший виноградник Brancaia в Кьянти расположен на холмах с юго-восточной ориентацией

Вокруг винодельни в Маремме расположились 35,5 га виноградников, засаженных «каберне совиньон», «мерло», «пти вердо», «мерло», «каберне фран» и «вионье». Главным вином здесь выступает Patraia, последний устойчивый бленд которого составляет 40% «каберне совиньон», 40% «пти вердо» и 20% «каберне фран». Важным с точки зрения объема является вино Vignaccia Tre, куда входит виноград со всех трех поместий. Также производится небольшое количество белого и розового вина. Общий объем бутылок составляет в среднем 700-800 тысяч бутылок.

БАРБАРА:

«Мне всегда нравилось делать вино в Кьянти, но и Маремма имеет для меня особое значение. Этот кусок гол-лой земли мы купили сразу же после того, как я стала отвечать за вино-делие на Vignaccia. Для меня это был шанс построить что-то с нуля. Впро-чем, как и для многих других. На тот момент Тоскана уже успела сформи-ровать устойчивый экспорт вин пре-миум-сегмента, и цены на землю в Кьянти, Монтальчино и Монтепуль-чано стремительно ползли вверх. Тем, кто в тот момент думал о расшире-нии, необходимо было искать новые горизонты. Маремма подходила сразу по двум причинам: это было близко и это было недорого. Почти одновре-



Patraia с самого первого своего винтажа выдерживалась в бордоских барриках объемом 225 л.

менно первые виноградники начали сажать несколько других виноделен кроме нас: Poliziano, Fonterutoli, Sette Ponti. Сегодня виноградники по всей Тоскане стали настолько дорогими, что мы стали арендовать несколько. Однако первая эйфория в Маремме быстро выветрилась, когда пришло время решать, что сажать в месте, практически не имевшем истории виноделия до этого. Этим и объясняется достаточно широкий набор сортов, который мы посадили, но, признаться, попали не везде. Сегодня некото-рые в регионе скептически оцени-вают будущее французских сортов винограда, потому как по всей пла-нете растет мода на аутентичные, автохтонные сорта. Несмотря на все годы, проведенные в Тоскане, моя швейцарская рациональность никуда не подевалась – я не могу просто сле-по верить в аутентичность. А вот в идеальное сочетание сорта винограда и терруара могу. Маремма находит-ся близко к морю, но из-за небольшой высоты над ним здесь существенно жарче и суше, чем в Кьянти Класси-ко. Поэтому «санджioвезе» и «мерло» здесь не выживают без ирригации. А я верю, что с ирригацией невозможно достичь по-настоящему выдающе-го качества, и не только потому, что это не натурально, а потому, что даже самая современная система капельного орошения не способна соз-дать для лозы естественный гидро-стресс, поэтому виноград созревает слишком быстро, а корни при этом

не уходят далеко. Путем проб и оши-бок я пришла к тому сортовому миксу для Patraia, который есть сейчас: 40% «каберне совиньон», 40% «пти вер-до» и 20% «каберне фран», который я нахожу очень даже аутентичным. «Мерло» и «санджioвезе», которые я выращиваю с помощью ирригации в Маремме, идут в бленд нашего недо-рого вина Vignaccia Tre. Однако выда-ющегося вина из этих ягод, по моему мнению, не сделать.

Что касается нашего второго флагманского вина, Il Blu, то его на-чали делать еще до меня и попали в сортовой состав практически сразу: основа из «санджioвезе» и «мерло», приправленная небольшой долей «ка-берне совиньон». Первый винтаж был выпущен в 1988 году, и это было важ-ным событием для нашего «семейно-го хобби». Мать и отец чувствовали, что для вина, официально илeвиего на тот момент наинизшую клас-сификацию Vino da Tavola (как и все другие «супертосканцы» в то время), необходимо создать новую этикет-ку. На тот момент наши Chianti и Chianti Riserva имели невыразитель-ную этикетку, которая в семье нико-му не нравилась. Однако наш дом был, безусловно, милым, но явно не зам-ком, аристократического герба мы не имели, а предыдущие поколения нашей семьи были никак не связаны с вином. Иными словами, у нас отсутство-вали все компоненты для создания классической и солидной винной эти-кетки. Зато у нас был шанс создать



«ничто совершенно смелое и новое, и уж здесь-то мой отец имел соответствующие контакты. Синяя этикетка с оранжевой капсулой в минималистическом стиле баухаус, конечно, шокировала традиционных потребителей вина, однако очень скоро стала узнаваемым брендом. Само название *Il Vici* появилось лишь в 2000 году, потому к этому времени его так называли сами потребители, имея в виду запоминательную синюю этикетку. Сегодня, глядя на эту этикетку, многие не верят, что она была придумана 30 лет назад и с тех пор совсем не изменилась!»

Сейчас Тоскана находится в зените своей славы. Имея множество вин с оценками 100 баллов от мировых критиков, а также любые прочие компоненты международного престижа и признания, регион, казалось бы, замер в одной точке: есть уже сложившиеся лидеры как среди зон производства, так и среди конкретных производителей, которые находятся в расцвете своих сил. Совершить такой внушительный прорыв за 40 лет для виноделия – очень серьезное достижение, на которое способен далеко не каждый регион. Поэтому Тоскана сейчас скорее не замерла, а просто переваривает отвоеванные позиции на мировом рынке. Тем не менее конкуренция очень серьезная, причем как внутри самой Тосканы, так и со стороны других итальянских регионов, переживающих сейчас такой же бурный рост, как сама Тоскана в 70-х.

БАРБАРА:

«Безусловно, конкуренция уплотняется, особенно в ценовом сегменте «премиум» – если когда-то он был вообще пустым, то сейчас порой даже хорошая оценка от винных критиков не дает тебе гарантию продаж. Однако я всегда пытаюсь втолковать людям, что не стоит бояться соседей, которые делают что-то хорошо. Качество привлекает качество. К тому же концентрация качества также быстрее приносит общую известность. Я бы лично боялась соседей, которые производят плохие вина. Большое количество высококлассных виноделен дает порой и другие преимущества. Взять тех же винных консультантов. С 1992 года, еще до моего прихода в компанию, *Brancaia* консультирует известного энолога Карло Феррини. И, если в начале нашего сотрудничества он был



Швейцарский характер Барбары особенно заметен в ее винодельне, где всегда царит идеальный порядок и чистота.

практически вмести винодела, то сегодня мне кажется, что я уже сама имею видение того, как я хочу делать свои вина. Например, все работы на виноградниках мы уже утверждаем сами, а день начала сбора винограда утверждаю лишь я сама. Однако мы по-прежнему очень дружны и встречаемся несколько раз в году на важных технических дегустациях: я, он, а также два моих винодела из Кьянти и Мареммы. Мы пробуем вина, делимся мнениями, утверждаем состав blends и т.д. Так вот, Карло нам очень полезен по нескольким причинам. Во-первых, он очень хорошо знает наши вина, но также он дегустирует множество других отличных вин в регионе и может нам честно указать на наши сильные и слабые стороны. К тому же он всегда расскажет, что хорошего получилось у других, кто экспериментирует с новыми винодельческими техниками и какие, по его мнению, у них результаты. Помимо самой полезности это экономит кучу времени – у меня нет необходимости прокрадываться к другим виноделам в погреб и выводить их последние новости. Во-вторых, есть две вещи в

виноделии, которые стоят кучу денег, но ты никогда не имеешь гарантии их качества – это бочки и пробки. Имея за спиной именитого консультанта, производитель дважды подумает перед тем, как тебя надуть. Потому что первый попавшийся потеряет не только *Brancaia* как своего клиента, но также и другие 40 знаковых виноделен, которые консультирует Феррини. Таким образом, мне кажется, что если грамотно использовать помощь опытных консультантов, то из этого можно извлечь кучу пользы, не пожертвовав при этом тем подходом к виноделию, в который веришь лично ты. Как по мне, Тоскана – это идеальное место для того, чтобы здесь жить и одновременно производить вино. Безусловно, на планете есть много таких мест, и одного лучшего среди них нет. Однако в Тоскане есть одна важная уникальность – здесь такое сочетание климата, почв и сортов винограда, что выдающиеся вина можно производить практически каждый год, если сильно этого захотеть. Это то, что всегда меня тут привлекало и давало вдохновение работать!» ●