



# Spirito DI INVESTIMENTO

*Ricerca di qualità e curiosità: Davide Fregonese racconta la sua avventura dalla finanza al vino, fino alla Compagnia Italiana del Whisky*

di **Edoardo Prallini**

**I**n Italia, dal 2010 a oggi, il mercato del whisky è cresciuto costantemente. Secondo la Scotch Whisky Association il nostro Paese, sebbene sia lontano dalla top 10 dei maggiori Paesi esportatori, ha importato 8 milioni di litri nel 2023, confermando il ritorno degli spirits di qualità. Certo, niente a che vedere con i volumi degli anni '70, quando quello italiano era uno dei mercati più importanti per il single malt scotch, ma il fatto che questo segmento stia diventando sempre più strategico e di tendenza ha sicuramente attirato nuovi investitori. Tra questi Davide Fregonese, fondatore della neonata Compagnia Italiana del Whisky: "Ho sempre avuto una grande passione per il whisky, che ho iniziato a collezionare in bottiglie e, negli ultimi anni, in cask", afferma, rimarcando come, a guidare i suoi investimenti, ci siano innanzitutto l'amore per il distillato e un'innata curiosità. "L'intento è quello di rendere meno 'cerebrale' l'approccio a grandi prodotti, affinché siano apprezzabili anche da un pubblico di semplici appassionati, ma senza mai transigere sulla qualità", continua Fregonese. "Nasce così Ruadh Mhor, il primo private bottling di, auspicio, una lunga serie". Disponibile in 250 bottiglie numerate, distillato da Glenturret (la più antica distilleria di Scozia) e invecchiato 13 anni, il Ruadh Mhor vuole imprimere un'attitudine contemporanea a un prodotto tradizionale. Vuole portare quella qualità e quella moder-

nità con le quali Davide Fregonese marchia qualunque cosa si ritrovi tra le mani. Per capire le origini della sua missione bisogna risalire a quando, professionista di successo nel mondo della finanza, dopo 25 anni di esperienze in giro per il mondo, sente il richiamo delle sue origini e delle sue passioni più profonde. "Mi capitava di fare colazione a Milano, pranzare a Parigi e cenare a Londra. Bello a dirsi, ma mi sentivo come un criceto in una gabbia dorata. Avevo paura di rimanerci intrappolato. Dunque decisi di rientrare in Italia e acquistare due vigne nei cru più importanti di Serralunga D'Alba e una vigna sull'Etna".

Culle di vini estremamente moderni, armonici e puliti, dove Davide Fregonese può coronare uno dei più grandi sogni per un piemontese: produrre un proprio vino nella terra del Barolo. Per raggiungere questo obiettivo si è fatto affiancare da Davide Rosso, importante vigneron di Serralunga d'Alba. "Gli piacque l'idea e iniziammo insieme. Lui mi fa consulenza a 360 gradi, dalla vigna alla bottiglia", afferma Fregonese, che nel 2014 realizza la prima annata. Due anni dopo, Sicilia: "Anche lì abbiamo avuto lo stesso tipo di collaborazione: io ci ho messo real estate e terre, lui il suo know-how, quella competenza tecnica che serve



Il Ruadh Mhor, disponibile in 250 bottiglie, è il primo imbottigliamento della Compagnia Italiana del Whisky.



Da sinistra Adam Harding, Ruairidh Jackson, Davide Fregonese e Alessandro Rossi.

I FREGONESE

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

per portare avanti la vigna e garantire la massima qualità al prodotto”.

Eamicizia e la profonda fiducia che Davide Fregonese ha nelle competenze di Davide Rosso lo porta ad affidargli la vinificazione dei suoi vini. Nella sua cantina la modernità viene messa al servizio della tradizione con uno stile produttivo che punta verso l'armonia, l'eleganza e la pulizia. Le tecnologie di ultima generazione affiancano le vasche di cemento utilizzate per le fermentazioni, mentre per gli affinamenti si usano solo grandi botti di rovere francese. I progetti per il futuro si discutono ma senza fare troppo rumore, perché al momento l'obiettivo è quello di consolidare quella qualità tanto ricercata: “Vivo un passo alla volta, e in questo momento sto imparando la complessità del mondo del vino e del whisky”, continua Fregonese. “Tuttavia, nelle condizioni giuste, in futuro valuterei qualcosa in Toscana. Mi piace Bolgheri come tipologia di vino, come *terroir*. Al momento però voglio stabilizzarmi, trovare il giusto equilibrio nella vita e lasciare ai miei figli qualcosa di ben fatto”.

Una ricerca di stabilità che tuttavia corri-

## IL SUO VIAGGIO IMPRENDITORIALE INIZIA CON L'ACQUISTO DI DUE VIGNE NEI CRU PIÙ IMPORTANTI DI SERRALUNGA D'ALBA E UNA VIGNA SULL'ETNA. A GENNAIO 2024 INVECE IL PRIMO IMBOTTIGLIAMENTO NEL MONDO DEGLI SPIRITS

sponde a tutt'altro che all'ozio. Due parcelle a Serralunga D'Alba, una tenuta sull'Etna e un brand di whisky appena fondato sono impegni che in un modo o nell'altro ti costringono a rimboccare le maniche. Soprattutto se i nomi che compaiono sull'etichetta sono della caratura di 'Barolo', 'Nebbiolo' o se l'operazione con il single malt riporta alla mente la storia italiana di questo prodotto. Il primo marchio di whisky non in-

glese o scozzese è stato italiano. Samaroli, per l'esattezza, un imbottigliatore con sede a Bologna. Molte delle sue bottiglie sono diventati oggetti di culto e sono ricercati per la loro rarità. Con le dovute proporzioni, anche Davide Fregonese vuole cavalcare l'onda del ritorno degli spirits portando un distillato di grande pregio, elegante e contemporaneo nei migliori locali italiani. “Tho chiamata 'Compagnia' per darle un respiro internazionale, mi ricorda un po' la Compagnia delle Indie. 'Italiana' perché siamo sinonimo di qualità: nel nostro Paese abbiamo un patrimonio culturale ed enogastronomico immenso, non possiamo permetterci di sottovalutarlo”. Ad affiancarlo in questa avventura Alessandro Rossi, national category manager wine di Partesa, la società che già distribuisce i suoi vini e che porterà Ruadh Mhor nelle liste dei migliori locali italiani, Adam Harding, direttore di Taylored Spirits e consulente della Compagnia Italiana del Whisky, e Gianni Rossi, il designer che ha realizzato il packaging. Ad unire i puntini la ricerca costante, appassionata e meticolosa di quella tanto agognata qualità. ●