

# Da San Michele a Pressano: il vino secondo Maso Grener

scritto da Stefano Montibeller | 10 Giugno 2025



Maso Grener, a Pressano di Lavis, è l'azienda vinicola nata dalla passione di Fausto e Cinzia, conosciutisi a San Michele. Un percorso di crescita graduale, dall'acquisto del maso nel 2000 alla vinificazione in proprio nel 2013, fino al recente Trento DOC, unendo produzione, ospitalità e un profondo legame con il territorio trentino.

Non sembra giornata da pantaloncini corti. Il cielo è coperto, l'aria è fredda in modo onesto, di quella freschezza che in Trentino arriva sempre un po' prima che altrove. Eppure **Fausto Peratoner si presenta così, in bermuda**, come se le stagioni gli scivolassero addosso. "Abitudine," dice. Come molte delle cose che racconta: scelte pratiche, pensate nel tempo, senza urgenza di apparire.

**Siamo a Pressano di Lavis**, appena sopra l'Adige, in un paesaggio segnato da filari a pergola e da case sparse che sembrano ferme nel tempo. Qui nasce Maso Grener, una piccola azienda agricola a conduzione familiare, fondata da due enologi che hanno scelto di tornare alla terra dopo anni di lavoro in cantine più grandi.

**Fausto e Cinzia si conoscono tra i banchi della scuola di enologia di San Michele all'Adige**, poco distante da qui. Fin da subito condividono un'idea: costruire un progetto proprio, anche se all'epoca non avevano né terreni né mezzi. Dopo anni di esperienza in Friuli e Trentino, arriva nel 2000 l'occasione: acquistano un maso appartenuto a una famiglia emigrata a Bologna nel dopoguerra, che cercava qualcuno disposto a dare continuità a quel luogo.

Nel 2003 si trasferiscono, nel 2006 aprono all'ospitalità, e nel 2013 iniziano finalmente a vinificare in proprio. Una crescita lenta, costruita senza forzature. Oggi Maso Grener è una piccola realtà che lavora in equilibrio tra vigna e accoglienza, con una produzione mirata e un'idea chiara di cosa significhi fare vino in Trentino.

**Dal primo imbottigliamento al Trento DOC: il vostro percorso produttivo è cambiato. Cosa vi ha spinto a evolvere, pur restando fedeli alla vostra identità?**

Siamo consapevoli di essere una realtà piccola, e questo ci ha spinto fin da subito a fare delle scelte ben precise. In Trentino è difficile ingrandirsi: il terreno è poco, i costi sono alti, e volevamo mantenere intatto lo spazio che avevamo. Fin dall'inizio, quindi, abbiamo immaginato un progetto in cui la produzione vinicola e l'ospitalità si potessero sostenere a vicenda, sia dal punto di vista economico che organizzativo. L'abbiamo pensata così già nel 2000, quando abbiamo acquistato il maso, e questa impostazione ci ha permesso di crescere

senza forzature.

Dal punto di vista agronomico, non abbiamo cambiato nulla rispetto a quello che era già presente nel maso: abbiamo seguito le varietà indicate dalla zonazione degli anni '80. Coltiviamo Chardonnay, Nosiola, Pinot Nero e un po' di Sauvignon. Di recente abbiamo ridotto quest'ultimo per aumentare la Nosiola, che qui ha radici profonde. È un vitigno a cui crediamo molto, anche per la sua capacità di evolversi. Le nuove vigne sono arrivate solo dopo il 2017-2018, sempre rispettando le varietà e le caratteristiche del territorio. Per noi il territorio è questo: scegliere, custodire, non strafare.

Abbiamo iniziato a vinificare nel 2013, dopo dieci anni di conferimento delle uve alla cantina di Lavis, dove io ho lavorato per oltre trent'anni. È stata una decisione presa quasi per necessità: ci siamo detti che se non partivamo in quel momento, non l'avremmo fatto più. Le prime bottiglie sono uscite nel 2014. La produzione è sempre stata orientata sui vini tranquilli, senza bollicine, finché nel 2020, in pieno periodo Covid, le nostre figlie, Sonia ed Elena, ci hanno proposto di provare anche con il metodo classico.

La zona si presta, lo Chardonnay è il vitigno più presente, e ci piaceva l'idea di poterlo declinare in diverse versioni: in blend, in purezza, con macerazione e infine anche come Trento DOC. Così abbiamo iniziato a mettere da parte alcune bottiglie, e la prima annata è uscita nel 2024. È stato un passaggio naturale, non un salto: uno sviluppo coerente con ciò che eravamo già.

**Quali sono i mercati in cui siete presenti con i vostri vini e a chi vi rivolgete principalmente?**

Il 30% delle vendite avviene direttamente qui, al maso. I

nostri clienti principali sono gli ospiti che soggiornano nella struttura, ma abbiamo anche molte persone che arrivano solo per una degustazione. Il restante 70% si divide tra mercato italiano ed estero. Non abbiamo una rete commerciale articolata, né un sito di e-commerce con il classico pulsante “compra ora”. Preferiamo mantenere un contatto diretto: riceviamo richieste via mail o telefono e spediamo praticamente ogni giorno.

All'estero, il nostro primo mercato è il Giappone. Siamo presenti anche in Germania, Olanda, Belgio e Canada, dove due dei nostri vini sono distribuiti nella SAQ. Negli Stati Uniti invece, quest'anno, il nostro importatore ha sospeso un ordine a causa dei dazi. Per fortuna lo abbiamo saputo prima dell'etichettatura, così abbiamo evitato di stampare le retroetichette specifiche. Speriamo di poter riprendere quel mercato, ma non forziamo nulla: preferiamo costruire relazioni solide, anche a costo di procedere più lentamente.

## **Se dovesse descrivere il Trentino in una parola sola, quale sceglierebbe?**

È difficile. “Tradizione” è vera, ma troppo facile, e “montagna” la dicono tutti. Se devo scegliere una parola che rappresenti il nostro Trentino, forse direi “flessibilità”. È un territorio che cambia, che si adatta. Lo vediamo nei vini, anche nei bianchi: c'è ancora l'idea che siano tutti da bere giovani, ma varietà come la Nosiola mostrano una grande capacità evolutiva. L'annata 2024 lo dimostra bene. È stata molto difficile in vigna, per tutti – biologico, convenzionale, biodinamico – ma l'autunno ci ha aiutato. I vini sono equilibrati, forse meno ricchi in alcune varietà, ma interessanti. È un'annata che racconta le difficoltà e la resilienza. E in fondo, anche questo fa parte del carattere del nostro territorio.

**Parlando di mercati ed eventi, emerge spesso l'idea che il vino funzioni anche grazie al confronto. Che ruolo ha per voi la collaborazione tra produttori, anche di territori diversi?**

Per noi collaborare significa mettersi in relazione senza competere, proporre il proprio vino accanto a quello di altri territori, senza paura di perdere qualcosa. L'abbiamo visto in molti eventi, anche recentemente: eravamo affiancati a una produttrice slovena, e il pubblico era interessato a entrambi. Il fatto che fossimo diversi stimolava la curiosità, non la divisione.

In Italia abbiamo la fortuna di avere regioni con identità forti, vitigni autoctoni e storie molto diverse. Mettere insieme, ad esempio, Trentino e Sicilia in una degustazione, non significa fare confusione: significa offrire varietà, creare connessioni. Non è una priorità operativa, ma è sicuramente un approccio che ci convince, anche perché rispecchia l'esperienza che abbiamo fatto negli anni nei consorzi e nei gruppi di lavoro. Quando le differenze non si annullano ma si affiancano, il messaggio diventa più forte.

*Leggi anche: [I vitigni autoctoni del Trentino: il tesoro valorizzato da Cavit](#)*

---

## **Punti chiave:**

- 1. Origini e Visione:** Maso Grener nasce dal sogno di due enologi, Fausto e Cinzia, uniti dalla visione di un progetto vinicolo familiare.
- 2. Crescita Graduale:** L'azienda si è sviluppata lentamente, dall'acquisto del maso nel 2000 alla vinificazione

autonoma nel 2013 e all'ospitalità.

3. **Vini e Territorio:** Produzione focalizzata su varietà trentine come Chardonnay e Nosiola, con recente introduzione del Trento DOC (annata 2024).
4. **Mercato Diretto e Selettivo:** Forte vendita diretta al maso e mercati esteri scelti (Giappone, Canada), privilegiando il contatto umano.
5. **Filosofia Trentina:** Il Trentino è “flessibilità”, un territorio che si adatta, come dimostrano i vini, e la collaborazione arricchisce.