San Michael, Corrado Linardi racconta un Trentodoc nato per passione

scritto da Stefano Montibeller | 5 Maggio 2026



San Michael nasce a San Michele all'Adige da una passione privata diventata progetto produttivo. Corrado Linardi racconta una realtà trentina costruita su piccola scala, basi selezionate in Val di Cembra, centralità del Dosaggio Zero e attenzione alla montagna. Senza inseguire volumi, la cantina punta su coerenza, precisione e crescita controllata.

San Michael è una piccola realtà di San Michele all'Adige che si muove nel mondo delle **bollicine trentine** con una dimensione contenuta ma con idee piuttosto chiare. Niente corse ai volumi, niente gamma costruita per riempire spazio, ma un lavoro portato avanti con continuità, attenzione alle basi e una visione molto concreta su cosa significhi oggi fare metodo

classico in montagna. Ne abbiamo parlato con **Corrado Linardi**, socio della cantina.

Come nasce San Michael e come si è sviluppata negli anni?

Nasce tutto da una passione. Io facevo spumante già circa quarant’anni fa, all’inizio solo con le mie uve e in quantità davvero piccole, parliamo di 300 o 400 bottiglie. Poi gli amici hanno iniziato a chiedercele, siamo arrivati a mille bottiglie e da lì ci siamo detti che aveva senso fare anche le etichette e strutturare un po’ meglio il progetto. Negli anni siamo passati da 8 mila a 9 mila, poi 12 mila, fino ad arrivare oggi a circa **20 mila bottiglie**. Doveva essere un hobby, ma a un certo punto è diventato un secondo lavoro vero e proprio.

Com’è organizzata oggi la vostra produzione?

Oggi abbiamo cinque etichette, ma la produzione è molto concentrata sulla linea base. Diciamo che circa **l’80% è lì**: facciamo intorno alle 16 mila bottiglie della linea principale, poi 2 mila di Riserva e mille per le altre tipologie. I due prodotti di vertice vengono prodotti solo se troviamo la base giusta e se l’annata ci convince davvero. Se non siamo soddisfatti, preferiamo non farli. La Riserva cerchiamo di mantenerla ogni anno, ma non sempre è semplice, soprattutto quando non troviamo un Pinot Nero all’altezza di quello che cerchiamo.

Quanto contano gusto personale e mercato nelle vostre scelte?

Noi siamo sempre partiti da **quello che piace a noi**. Produciamo come piace a noi, sperando che piaccia anche ai clienti. All’inizio avevamo il Brut e il Rosé, poi c’era in cantiere la

Riserva. A un certo punto ci siamo detti che volevamo fare anche un Dosaggio Zero perché ci piace il vino diretto, più teso, meno accomodante. Sicuramente il mercato e le mode hanno spinto in quella direzione, ma non siamo partiti da lì. Lo stesso vale per il Pinot Nero vinificato in bianco: è nato come prova, è venuto bene, ci è piaciuto e abbiamo deciso di continuare, ma solo quando la base è davvero buona.

Da dove arrivano le uve e come gestite la lavorazione?

Le uve arrivano prevalentemente dalla **Val di Cembra**. Lavoriamo con due o tre cantine non grandi, dalle quali acquistiamo le basi già fatte. Poi tutta la parte di imbottigliamento e lavorazione la facciamo noi. Da tre anni abbiamo un magazzino in affitto dove gestiamo sboccatura, etichettatura, deposito e ordini. Prima lavoravamo in uno spazio molto piccolo, fino a quattro anni fa imbottigliavamo 9 mila bottiglie spostando continuamente bancali a mano. Era diventato complicato, quindi quando la richiesta è cresciuta abbiamo dovuto prendere uno spazio più adatto.

Nella vostra gamma come stanno cambiando le preferenze tra Brut e Dosaggio Zero?

All’inizio vendevamo circa un 70% di Brut e un 30% di Dosaggio Zero. Oggi il rapporto si è ribaltato: siamo attorno al **60% Dosaggio Zero e 40% Brut**. Il Brut è identico come uvaggio, però alla sboccatura ha un’aggiunta di 6 o 6,5 grammi di zucchero, quindi è più facile, più rotondo, più immediato. È il vino che va bene per tutti, aperitivo o pasto. Il Dosaggio Zero invece è più diretto, più deciso, più aggressivo se vogliamo. La moda ha sicuramente inciso, ma c’è anche un gusto che si è spostato.

E il Rosé che ruolo ha per voi?

Il Rosé lo abbiamo ridotto, perché è una tipologia che spesso non viene capita fino in fondo. È una bella bollicina fresca, ma non è così semplice da collocare. Inoltre farlo bene non è facile, perché la base Pinot Nero deve essere perfetta. Se non hai quella, il risultato non viene come vuoi. L'annata 2021, per esempio, per il Pinot Nero è stata eccezionale. Il Rosé del 2022 è bello, fresco, però è una tipologia su cui bisogna essere molto precisi.

Quanto conta per voi il fattore montagna?

Conta molto, perché noi abbiamo il vantaggio della **montagna**, del calcare, del porfido, dell'escursione termica, dell'acidità. Tutte cose che danno longevità e freschezza. Secondo me nei prossimi vent'anni questo aspetto peserà sempre di più. Zone più calde e più basse rischiano di soffrire molto con il cambiamento climatico. Noi questa dimensione ce l'abbiamo già dentro il territorio.

Quali sono i vostri progetti per il futuro?

L'idea è di mantenere questa dimensione, attorno alle **20 mila bottiglie**. Potremmo forse arrivare a 25 o 30 mila, ma poi entrano in gioco problemi di spazio e organizzazione. Sul fronte dell'ospitalità facciamo già degustazioni e cene a tema in una piccola sala a Giovo. Ci piacerebbe portare lì tutta la parte operativa e lasciare lo spazio attuale più come deposito e vendita, così da avere una struttura più ordinata. Però non abbiamo in mente una crescita forzata. Vogliamo restare coerenti con quello che siamo.

Punti chiave

1. **Origine:** San Michael nasce da una passione diventata secondo lavoro.
2. **Produzione:** la cantina resta attorno alle 20 mila bottiglie.
3. **Dosaggio Zero:** oggi supera il Brut nelle preferenze.
4. **Val di Cembra:** acidità, escursione termica e montagna guidano lo stile.
5. **Futuro:** crescita controllata, ospitalità e nessuna corsa ai volumi.