

Tenuta Gottardi, l'enoturismo nasce tra i vigneti

scritto da Stefano Montibeller | 6 Ottobre 2026



Tenuta Gottardi sviluppa in Val di Cembra un modello di enoturismo basato su visite ai vigneti, degustazioni e relazione diretta con la famiglia. Dopo la crescita registrata nell'estate 2026, l'azienda prepara una nuova cantina, amplia le esperienze tra picnic ed eventi in montagna e guarda a un futuro progetto di ospitalità integrata.

In Val di Cembra l'enoturismo può diventare **una leva sempre più importante**. Tenuta Gottardi ha scelto di investire in questa direzione, trasformando la visita in un'esperienza capace di raccontare il vino, il lavoro in vigna e l'identità della famiglia. La crescita delle degustazioni registrata durante l'estate, favorita anche dalla visibilità ottenuta con il triplo riconoscimento al Gran Vinitaly 2026, ha confermato la validità del percorso intrapreso. Ne abbiamo parlato con

Angela Gottardi, seconda generazione della tenuta.

Che estate è stata per Tenuta Gottardi dal punto di vista dell'enoturismo?

Questa estate ha rappresentato un passaggio importante. La visibilità ottenuta a Vinitaly ha portato in cantina molte persone interessate non soltanto ad acquistare qualche bottiglia, ma a vivere una vera degustazione. Nelle settimane più intense, soprattutto a luglio e intorno a Ferragosto, siamo arrivati a ospitarne **due o tre al giorno**, mentre l'anno precedente ne organizzavamo generalmente una o due alla settimana.

Molti visitatori raggiungono la Val di Cembra mentre soggiornano o transitano dalla Val di Fiemme. Nelle ultime settimane abbiamo accolto anche diversi stranieri, **soprattutto belgi e britannici**. Il pubblico è composto prevalentemente da persone sopra i quarant'anni, ma attraverso attività differenti dalla degustazione tradizionale vorremmo coinvolgere maggiormente anche i giovani.

Quali esperienze proponete oggi e che cosa caratterizza il vostro modo di fare enoturismo?

Attualmente organizziamo **degustazioni, visite nei vigneti, aperitivi ed eventi all'aperto**. Stiamo inoltre introducendo formule nuove, come i picnic e le degustazioni in montagna. Il nostro obiettivo non è presentare il vino soltanto dal punto di vista tecnico. Vogliamo raccontare una storia, mostrare come è nata la nostra idea e aiutare l'ospite a comprendere il legame tra la famiglia, il vino e il territorio.

Per questo **ogni esperienza comincia con un tour in campagna**. Accompagniamo personalmente i visitatori tra i vigneti, affinché possano vedere da vicino il lavoro e la fatica che

caratterizzano la viticoltura eroica della Val di Cembra. È l'elemento che più ci distingue e permette di attribuire un significato concreto a ciò che viene successivamente degustato nel calice.

Il progetto più importante riguarda **la nuova cantina**, per la quale stiamo completando l'iter necessario all'avvio dei lavori. Gli spazi attuali non consentono ancora di organizzare vere visite alla struttura produttiva. La nuova sede permetterà invece di ampliare le degustazioni, accogliere gruppi più numerosi e dare vita a eventi più articolati.

Vogliamo che le persone non si fermino semplicemente a bere un calice, ma abbiano l'opportunità di vivere pienamente l'esperienza attraverso appuntamenti con musica, momenti di convivialità e occasioni dedicate anche al divertimento. In prospettiva vorremmo aggiungere la possibilità di soggiornare, accompagnando gli ospiti alla scoperta non soltanto dei nostri vigneti, ma dell'intera Val di Cembra. **Vino, paesaggio e ospitalità** potranno così diventare parti dello stesso racconto.

La dimensione familiare resterà centrale anche con la crescita dell'attività enoturistica?

È un elemento al quale non vogliamo rinunciare. Quando possibile, siamo noi componenti della famiglia a condurre le degustazioni. Cerchiamo di creare **un rapporto personale**, che non si esaurisca nella relazione tra azienda e cliente, ma faccia sentire l'ospite accolto quasi come un amico.

Questo approccio favorisce anche la fidelizzazione. Molti visitatori tornano ogni anno e alcuni vengono a trovarci due o tre volte nell'arco dei dodici mesi. Dopo una degustazione, inoltre, l'acquisto di qualche bottiglia è molto frequente. Non disponiamo ancora di dati strutturati, ma vediamo

concretamente come l'incontro diretto generi **fiducia, passaparola e continuità nel rapporto.**

L'enoturismo ha quindi **un valore sia umano sia economico.** Ci consente di presentare personalmente i vini e il territorio e, allo stesso tempo, rende più importante la vendita diretta. La crescita registrata quest'anno ci ha anche fatto comprendere la necessità di una struttura più organizzata. Con la nuova cantina serviranno persone dedicate all'accoglienza e alle degustazioni, mantenendo però quello stile familiare che ci contraddistingue.

Quali vini attirano maggiormente i visitatori e quale etichetta può rappresentare la Val di Cembra?

Durante le degustazioni riscuote particolare interesse la nostra linea più classica, a partire dal **Posad'Or**, riconoscibile anche per la bottiglia dorata. Oggi produciamo nove etichette, tre delle quali sono state presentate quest'anno. Si tratta di proposte più particolari, che stanno suscitando grande curiosità. Il rifermentato, ad esempio, è stato apprezzato durante l'estate per la sua freschezza e immediatezza.

Se dovessimo indicare un vitigno simbolo della Val di Cembra, sceglieremmo senza dubbio il **Müller-Thurgau**, profondamente legato all'identità della valle. Se invece parliamo di un vino capace di rappresentare insieme Tenuta Gottardi, la storia familiare e il territorio, la scelta ricade sul **Posad'Or**.

Vino e porfido sono da sempre le due attività che caratterizzano la nostra famiglia. Il Posad'Or non rappresenta quindi soltanto il lavoro vitivinicolo, ma racconta questo doppio legame. Il design dell'etichetta richiama il porfido attraverso una posa ad archi contrastanti, espressione visiva del mestiere che la famiglia porta avanti da generazioni. La

bottiglia diventa così parte del racconto, unendo il vino, il lavoro e la storia dei Gottardi.

Su quali aspetti può lavorare la Val di Cembra per rendere ancora più completa la propria offerta enoturistica e quale ricordo vorreste lasciare all'ospite dopo una visita?

La crescita della Val di Cembra come destinazione passa anche dal **rafforzamento dell'accoglienza**. Ristoranti, bar, agriturismi, strutture ricettive e altri servizi possono offrire al visitatore la possibilità di fermarsi più a lungo e conoscere meglio il territorio. Le cantine possono investire nelle proprie esperienze, ma chi arriva in valle deve trovare anche luoghi nei quali mangiare, dormire e proseguire il proprio viaggio.

Un altro elemento importante è **la collaborazione tra le aziende vitivinicole**. Non tutte possono offrire gli stessi servizi e proprio per questo una rete più forte permetterebbe di mettere insieme competenze e proposte differenti, rendendo più ricca l'esperienza complessiva. La nuova cantina e il futuro progetto di ospitalità rappresentano il nostro contributo a questo percorso.

Dopo una visita a Tenuta Gottardi vorremmo che l'ospite ricordasse, ancora prima del vino, **la passione che mettiamo nel nostro lavoro e il legame con questa terra**. Raccontiamo la storia della famiglia, le esperienze in campagna e la fatica quotidiana richiesta dalla viticoltura di montagna. Se il visitatore esce sentendosi accolto e portando con sé il ricordo di un incontro autentico, significa che l'esperienza ha raggiunto il suo obiettivo.

Punti chiave

1. **Crescita estiva:** nei periodi più intensi, Tenuta Gottardi ha ospitato due o tre degustazioni al giorno.
2. **Esperienze:** l'offerta comprende visite nei vigneti, degustazioni, aperitivi, eventi all'aperto, picnic e attività in montagna.
3. **Nuova cantina:** consentirà di ampliare le degustazioni, accogliere gruppi più numerosi e organizzare eventi articolati.
4. **Accoglienza familiare:** la relazione diretta con i visitatori favorisce fiducia, passaparola, ritorni e vendita diretta.
5. **Vini simbolo:** il Müller-Thurgau rappresenta la Val di Cembra; il Posad'Or unisce tenuta, famiglia e territorio.