

Enoturismo a Cantina di Bolzano: stile, tecnologia ed innovazione

scritto da Lavinia Furlani e Fabio Piccoli | 13 Luglio 2021



Stupore e voglia di approfondimento sono le prime emozioni che ci colgono entrando a **Cantina di Bolzano** e conoscendo **Daniele Galler**, referente dell'area commerciale **Italia** della cooperativa. Un "insider" che da 23 anni, in un valzer di ruoli che l'hanno visto crescere, maturare e passare via via dall'ambito produttivo a quello più relazionale della vendita, ci guida con passione ed efficacia comunicativa in una **struttura modernissima e funzionale che ispira non solo gli eno-appassionati**, ma architetti, ingegneri e chi come noi non vuol mai perdere occasione per fare domande e rimanere a bocca aperta di fronte alle argomentazioni di chi ci accoglie e carpire sino in fondo le occasioni di confronto con i protagonisti delle aziende del vino.

La struttura di Kellerei Bozen, che dal 2018 **accorpa gli stabilimenti di Santa Maddalena e Gries**, a primo impatto **si distingue per il "Cubo"** in cui viene ritratta la foglia di vite: il punto di partenza per arrivare al prodotto vino, l'headquarter che unisce amministrazione, commerciale e punto vendita.

Ciò che colpisce, oltre alle dimensioni e agli spazi che l'opera architettonica racchiude (300 mila metri quadri ipogei), è la **contestualizzazione del tutto all'interno di una collina boschiva a pochi passi dal centro bolzanino** e l'estrema efficacia che traspare da una **stratificazione su 5 piani, ciascuno con le sue finalità produttive**. Un chiaro esempio di **architettura green** portata al massimo livello del potenziale produttivo.

In **35 metri di altezza** si passa infatti, su **5 piani "a caduta libera"**, dall'ambiente atto all'arrivo e conseguente analisi in laboratorio delle uve dei conferitori appena pesate, a locali con pigiadiraspatrici, presse, cisterne di macerazione, acciai, legni troncoconici ed infine all'ultimo livello dove una suggestiva bottaia, con luci calde ed un gioco di ombre, fa da preambolo all'area degustazione.

Sin da subito abbiamo percepito un'**esperienza enoturistica contraddistinta da stile, tecnologia ed innovazione**. Onore e merito, è il caso di dirlo, al progettista di questa **prima cantina sociale certificata CasaClimaWine**, l'Architetto Kalberer, ma anche a Daniele che con semplici parole ci ha descritto tutti i lati più salienti di una realtà cooperativa che fonde la **tradizione del lavoro vitivinicolo delle famiglie del Sud Tirolo** (240 soci), **il presidio del territorio** (350 ettari) ed **obiettivi qualitativi e commerciali di grande portata**.

A livello numerico, con Kellerei Bozen potremmo scatenarci: **il 200% di crescita nell'ultimo anno a livello ecommerce, il 10% costante nella vendita diretta, 1,5 milioni di indotto dalla**

vendita diretta, ma al di là di questi importantissimi traguardi ci rimane oggi qualcosa molto più umano: una realtà atta a far star bene chi la vive quotidianamente nella sua giornata lavorativa e tutti i suoi visitatori.

Scoprire questa struttura in gruppo o da soli sarà la chiave per innamorarvi anche voi dei suoi prodotti, oltre 20 varietà, che ogni ospite potrà assaporare nelle diverse degustazioni proposte dal preparatissimo team hospitality di Kellerei. **“QUALITÀ AL CUBO”**, come ci direbbe Daniele!

Le persone che ci hanno accompagnato

L'alto Adige si è rivelato una vera sorpresa in termini di accoglienza e di soft skills adatte a creare relazioni autentiche. E questo lo abbiamo riscontrato anche a Cantina di Bolzano, dove ci ha accolto **Daniele Galler**.

Daniele fa parte di quelle risorse umane del vino che hanno visto crescere il loro ruolo e costruire la loro professionalità da dentro, partendo dalla parte tecnica, per poi arrivare alla parte commerciale e comunicativa. Di lui ci ha colpito proprio la **capacità comunicativa**, di chi riesce, apparentemente senza alcuna fatica, ad **abbattere ogni distanza con l'interlocutore e a creare immediatamente relazioni franche e senza pregiudizi**.

Creare il clima giusto per affrontare poi la visita di una cantina è un prerequisito di chiunque si occupi di accoglienza. **Prima il cliente compra te e la tua capacità empatica e poi comprerà i tuoi vini**.

Nella sua visione, Daniele crede molto nelle alleanze con la ristorazione, partendo dalla sua passione per la cucina. Ha

un'innata capacità di mettersi nei panni dell'interlocutore e questo gli permette di anticiparne i bisogni e capire come porsi nel modo più adeguato.

Sono queste le caratteristiche di un bravo comunicatore, che poi al momento giusto si trasforma come per magia un un bravo commerciale!