



Georg Jaider davanti alla Tschötsch Alm. La collaborazione con i produttori e le produttrici locali è parte integrante del suo progetto.

—INTERVISTA

Quel che si trova lungo la strada

Tschötsch Alm, Alpe di Siusi. Da dieci anni Georg Jaider cucina per i suoi ospiti sul Monte Bullaccia. Molto di ciò che porta in tavola cresce a fondovalle nel maso del fratello, oppure proviene dai masi lungo la strada per la baita. Georg ci racconta perché la logistica è tuttora la sfida più impegnativa.

alma
Dalla nostra terra.
Per la nostra tavola.

Nella cucina della Tschötsch Alm lo chef Michael utilizza ciò che il maso e il territorio offrono di stagione in stagione: dalle uova alla pasta fatta in casa.



Già prima dell'inaugurazione della Tschötsch Alm, nel tuo progetto imprenditoriale hai fissato come principio guida la “collaborazione esemplare tra ristorazione e agricoltura”. Perché questo aspetto è così importante?

Perché sono cresciuto così. Sono cresciuto al Tschötscherhof a Sant'Osvaldo, dove era naturale utilizzare quello che cresceva da noi e andare a prendere dai vicini quello che serviva, anche per l'albergo “Zu Tschötsch” che fa parte del maso. Anche alla baita ho scelto di continuare così, preferendo soprattutto i prodotti locali.

Cosa è cambiato dall'apertura?

Sempre più prodotti locali trovano spazio nella ristorazione, anche perché negli ultimi dieci o quindici anni si sono aggiunti molti produttori e molte produttrici. Nella maggior parte dei casi, però, siamo noi a cercare loro, è raro che qualcuno si rivolga spontaneamente alla ristorazione.

Oggi, mentre tu ti occupi della baita, il maso e l'albergo sono gestiti da tuo fratello Andreas. È anche il tuo fornitore principale?

Molte cose le acquistiamo da lui, soprattutto i vini. Anche la carne proviene dal suo maso: i suoi animali pascolano addirittura sul nostro alpeggio. Quello che ci serve in più lo prendiamo dai macellai locali, mentre le carni

—Partiamo da ciò che è disponibile e costruiamo il menu di conseguenza.

lavorate come lo speck da un maso a Castelrotto. Andreas mi fornisce anche confetture, succhi, frutta e verdura, e tutte le patate che non utilizza lui stesso nella sua locanda. Dietro la baita abbiamo piantato un orto di erbe aromatiche e raccogliamo anche quello che



cresce nei dintorni: cumino, achillea per il kombucha, spinaci selvatici, germogli di abete rosso. Molte piante le essicchiamo, altre le facciamo fermentare oppure le mettiamo sotto conserva. Una parte di frutta, verdura, succhi e tisane la compro nei masi lungo la strada per la baita.

Senza l'appoggio della cucina questo progetto non potrebbe funzionare. Come coinvolgi il tuo team?

Il maggior appoggio lo dà il nostro chef Michael. Lavora in modo efficiente e creativo e, quando gli serve un ingrediente preciso, ci manda a prenderlo: come il dente di leone che, lavorato nel burro, finisce nel risotto. Una volta si decideva di inserire un piatto nel menu e poi ci si chiedeva come procurarsi gli ingredienti che servivano. Noi facciamo il contrario: partiamo da ciò che è disponibile e costruiamo il menu di conseguenza. È un metodo che richiede tempo, bisogna ragionare su ogni prodotto.

Dove si può ancora migliorare?

La questione fondamentale è quella dei cereali. Sono prodotti locali ideali perché facili da conservare ma finora non siamo mai riusciti a trovarli nelle quantità necessarie. L'anno scorso ho acquistato un sacco di orzo da un contadino locale e l'ho utilizzato per tutta la stagione, come orzotto o nelle insalate. È questo che vorrei: avere prodotti locali a disposizione tutto l'anno. Nel frattempo ho concluso un accordo con altri due produttori

che coltiveranno cereali che poi acquisterò. Mi piacerebbe creare altre collaborazioni di questo tipo.

Una collaborazione basata sulla fiducia, però, non nasce da un giorno all'altro. Qual è il fattore che conta?

La sicurezza per entrambe le parti. I produttori e le produttrici devono essere sicuri di vendere quello che coltivano. I ristoratori e le ristoratrici, invece, devono poter contare su una consegna nei tempi concordati. Acquistare così diventa più complicato: sarebbe più comodo telefonare a una società oppure ordinare online. In realtà, è soprattutto una questione di organizzazione.

La strada dai produttori e dalle produttrici locali al Bullaccia non è breve: come affronti le questioni logistiche?

Ho la fortuna di disporre di un edificio sulla strada che sale all'Alpe di Siusi, così mi faccio consegnare molte cose lì e poi le porto con me durante il tragitto quotidiano verso la baita. Dai masi lungo il percorso prendo quello che mi serve. Il fornaio mi consegna il pane fino all'alpeggio, poi l'ultimo tratto lo faccio io.

Viceversa, da una baita a 2.000 metri non è possibile andare a prendere in poco tempo qualcosa che manca. Come risolvi questo problema?

In generale, la logistica delle forniture è l'aspetto più complicato. Per prodotti a lunga conservazione come i cereali non ci sono

problemi, ne faccio scorta. Le cose diventano più complicate con i prodotti freschi, come verdura e frutta, che vanno raccolti ogni due o tre giorni. La posizione di baite come la nostra rende più complesso l'approvvigionamento di prodotti locali, perché non so chi abbia cosa disponibile e non ha senso fare lunghi tragitti per piccole quantità. In ogni caso cerco di mantenere un buon rapporto con i produttori e le produttrici e di richiedere loro anche i prodotti freschi. Parlarci o passare a trovarli regolarmente contribuisce a creare un rapporto di fiducia, ed è proprio questo che andrebbe rafforzato, ampliando la collaborazione.

Con una rete più ampia si potrebbero organizzare meglio le consegne?

Per la frutta e la verdura i prodotti locali restano una nicchia, l'offerta non potrà mai soddisfare l'intera domanda. Tuttavia la collaborazione potrebbe essere migliorata. Penso a un punto di riferimento, magari un commerciante di ortofrutta, che raccolga tutta l'offerta: per esempio un coltivatore, o una coltivatrice, che abbia cinquanta cespi di insalata potrebbe venderli attraverso il commerciante, che informa dell'offerta disponibile le strutture. Noi potremmo acquistarne venti e riceverli con il resto delle ordinazioni. Così i prodotti locali ci arriverebbero più facilmente.

Cosa ti aspetti dal futuro?

Che la domanda della ristorazione cresca, perché così crescerebbe anche l'offerta dei coltivatori e delle coltivatrici. Più si parla agli ospiti dei prodotti locali, più li richiederanno, spingendo i ristoratori e le ristoratrici a darsi da fare. Nel migliore dei casi si crea un effetto volano. La logistica resta il fattore determinante per sfruttare questo potenziale.

Tre lezioni che si possono imparare dalla Tschötsch Alm

La disponibilità indica la direzione. Cucinare basandosi sui prodotti locali e sul ritmo delle stagioni richiede di rinunciare in parte alla pianificazione, ma permette di creare piatti fortemente legati al territorio.

I percorsi brevi richiedono una buona organizzazione. Riunendo le consegne, sfruttando i percorsi esistenti e pensando collettivamente, anche le piccole quantità diventano economicamente vantaggiose.

Parlare dei prodotti crea la domanda. Più cose un ospite scopre sull'origine dei prodotti, più cresce il suo interesse per questi ultimi. Questa domanda a sua volta può contribuire a far sì che le specialità regionali compaiano più spesso nei menu.



Dietro ciascuno di questi ritratti c'è il network **alma**. Nella regione dolomitica Alpe di Siusi, quello che arriva in tavola non nasce mai per caso. È il frutto della stretta collaborazione tra chi ha un'attività agricola e chi si occupa di ristorazione. Si concordano le quantità, si organizzano i percorsi e si decide insieme cosa coltivare e come farlo arrivare dalla terra alla tavola. Nasce così un circuito economico locale in cui domanda e offerta si incontrano all'insegna della fiducia reciproca e dell'affidabilità.

alma non è né un marchio né una campagna promozionale, bensì un network che dà visibilità a una collaborazione concreta, profondamente radicata nella quotidianità di chi qui lavora e porta avanti la propria attività.

—seiseralm.it/alma