



Simon Kompatscher nella stalla tra i suoi bovini. La sua famiglia gestisce la tenuta Zimmerlehen da tre generazioni. Oggi Simon all'attività agricola affianca l'agriturismo, il Törggelen e l'organizzazione di eventi.

—INTERVISTA

Valorizzare l'animale nella sua interezza

Tenuta Zimmerlehen, Fiè allo Sciliar.

Vent'anni fa i primi bovini giungevano al maso che Simon Kompatscher ha poi rilevato dai propri genitori nel 2022. Simon ci racconta della sua decisione di far crescere gli animali con lentezza, della collaborazione con un macellaio e delle potenzialità della carne locale.

alma
Dalla nostra terra.
Per la nostra tavola.



La tenuta Zimmerlehen è di proprietà della famiglia da oltre cento anni. Dal 2006 nella tenuta vengono allevati bovini da carne. Senza alcun foraggio insilato, ma con tanto movimento e tutto il tempo per una crescita naturale.



La tenuta è di proprietà della tua famiglia da oltre cent'anni: avete coltivato cereali, venduto bestiame e gestito un allevamento di volpi argentate. Prima del 2006, quando arrivarono i bovini che oggi allevate per la carne, il maso era un'azienda lattiero-casearia. Perché questo cambio di destinazione?

Mio padre allora faceva il tassista e stava fuori casa molte ore al giorno, nel fine settimana tornava addirittura alle quattro o alle cinque del mattino. Le mucche hanno bisogno di essere munte regolarmente e sempre alla stessa ora, il che si conciliava difficilmente con i turni di notte. A questo si è aggiunta la pressione del settore lattiero-caseario, dove gli animali spesso vengono forzati a crescere e a produrre latte con mangimi ad alto livello nutrizionale. I bovini da noi conducono una

vita più tranquilla. E richiedono meno lavoro rispetto alle mucche da latte.

Avete preso la decisione di abbandonare il foraggio insilato. Che differenza c'è?

Quando gli animali sono alimentati con gli insilati la carne immagazzina più acqua, il che si nota in fase di cottura: le fettine in padella si restringono e la carne ha spesso un odore acidulo. Senza insilati i bovini crescono in modo più naturale. Si muovono di più e crescono più lentamente, il che influisce sulla qualità e sul gusto della carne.

A parte una piccola quantità per il tuo consumo, tutta la tua carne di manzo viene conferita alla Macelleria Stefan. Com'è nata questa collaborazione e come funziona?

È stato mio padre ad avviarla, quando ha iniziato ad allevare bovini. Prendiamo accordi precisi: all'inizio dell'anno comunico al macellaio il numero di animali che possiamo fornire. Quando gli animali sono pronti per la macellazione, lui li manda a prendere oppure glieli portiamo noi al macello, che si trova a un paio di chilometri da qui. La vendita poi avviene esclusivamente attraverso il negozio di macelleria, da cui la carne – identificata tramite il marchio auricolare dell'animale, il maso di provenienza e la data di macellazione – arriva alla ristorazione e ai clienti privati.

—Il turismo contribuisce in modo sostanziale a conservare il carattere agricolo del nostro territorio.

Come vi accordate sul prezzo?

Il macellaio mi indica un prezzo fisso al chilo, che si basa sui prezzi di mercato e tiene conto del valore aggiunto della commercializzazione a scala regionale. Questo prezzo resta invariato, anche se per esempio un animale dovesse avere un po' più di grasso. Alle aste probabilmente riuscirei a ricavare qualcosa in più per l'uno o l'altro manzo, ma il macellaio per me è una sicurezza: è una collabora-

zione priva di complicazioni, affidabile e con percorsi brevi. È questo per me ad avere più importanza.

Alla tenuta Zimmerlehen, l'allevamento dei bovini non è l'unica attività: si affiancano l'agriturismo, il Törggelen, gli eventi. Che ruolo ha la carne di manzo dal punto di vista economico?

Anche se l'attività agricola è quella che richiede più lavoro, la carne per noi costituisce una fonte di reddito complementare. Quest'anno consegneremo al macellaio diciannove manzi; considerando un peso medio di 300 chili per animale, sono quasi sei tonnellate di carne. Non potremmo vivere solo di questo. La nostra principale fonte di reddito sono gli appartamenti per vacanze, che a loro volta ci permettono di investire nell'attività agricola. Il turismo contribuisce dunque in modo sostanziale a conservare il carattere agricolo del nostro territorio.

Perché la carne di manzo locale, malgrado i percorsi brevi, arriva alla ristorazione solo in modo limitato?

Perché riusciamo a fornire poche parti nobili: da ogni manzo si ottengono sì e no una ventina di porzioni di filetto, insufficienti per un albergo con cento posti letto. Inoltre i ristoranti spesso cercano di offrire a tutti gli ospiti una fettina della stessa qualità, mentre la carne di manzo locale è più marezzata e i



tagli sono differenti: un pezzo può essere più tenero, un altro un po' più duro... Già solo per questo motivo è ovvio che ci si rivolga al commercio di carne all'ingrosso.

Cosa si fa con i tagli meno nobili?

Per il macinato, il gulasch o l'arrosto, la carne locale ha molto da offrire. Da noi la ristorazione ha la possibilità di indirizzare le scelte degli ospiti e, di conseguenza, il consumo. L'ideale sarebbe che i ristoratori e le ristoratrici o i cuochi e le cuoche venissero a vedere i bovini in stalla, scegliessero un animale e si mettessero d'accordo con il macellaio per farlo tagliare come desiderano. Pensando a un animale intero, non ai cinque filetti che servono al momento.

In passato si è tentato di far conoscere il "Manzo di Fiè" e di venderlo congiuntamente. Cosa pensi di un marchio comune?

All'epoca c'era l'idea di vendere congiuntamente la carne di produttori e di produttrici che per la maggior parte avevano solo una piccola stalla con pochi capi. Ci sono stati incontri con la ristorazione e l'hotellerie per elaborare un elenco di criteri per il "Manzo di Fiè", riguardanti l'allevamento, l'alimentazione ecc. Ma alla fine non se n'è fatto niente. Oggi ragionerei in un'ottica più ampia: non punterei solo sul "Manzo di Fiè", ma su un marchio ombrello per i produttori e le produttrici dell'intera zona dolomitica dell'Alpe di Siusi. Alla base c'è una questione di riconoscibilità: gli ospiti devono poter sapere da dove arrivano gli alimenti che consumano. E vedo che questo sta già accadendo: gli ospiti scoprono la nostra carne per la prima volta in albergo e poi vengono al maso a vedere come crescono gli animali. Per me è un grande riconoscimento.

Cosa puoi imparare dalla tenuta Zimmerlehen

È possibile influenzare la domanda. Se sul menu ci sono solo parti nobili, il resto dell'animale rimane inutilizzato. La ristorazione ha la possibilità di far conoscere ai propri ospiti l'intera varietà dei tagli disponibili.

Molte piccole quantità, insieme, possono dare vita a un'offerta significativa. Nei masi piccoli, l'allevamento destinato alla carne rappresenta generalmente un'attività secondaria. Una struttura condivisa potrebbe raggruppare queste piccole quantità e agevolare l'accesso alla ristorazione.

Una stalla aperta è il miglior marchio di qualità. Vedere come crescono gli animali, permette di comprendere l'origine della carne meglio di qualsiasi marchio. La trasparenza nasce dalla conoscenza, non solo dall'etichettatura.



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