



Nella sua macelleria, Max Rabensteiner mette al primo posto la tracciabilità. Conosce tutti i masi da cui provengono gli animali.

—INTERVISTA

L'importanza dei percorsi brevi

Macelleria Stefan, Siusi allo Sciliar.

Max Rabensteiner prosegue l'attività della storica macelleria del padre Stefan, con la sorella Anna. Dal 2024 gestiscono anche il macello di Castelrotto. La carne di manzo e di vitello proviene dai masi dei dintorni. Una chiacchierata sulla fiducia, sui percorsi brevi e sul perché nei ristoranti della zona si serve poca carne locale.

alma
Dalla nostra terra.
Per la nostra tavola.

Anche se il bestiame dei grandi allevamenti lontani ha spesso prezzi più convenienti, voi lavorate quasi esclusivamente animali provenienti dal territorio circostante. Perché?

Sarebbe sicuramente più conveniente, ma non è quello che ci interessa. Non vogliamo lavorare bestiame qualsiasi, ma animali della nostra zona. Per me l'aspetto più importante è la tracciabilità. Collaboriamo strettamente con vari masi dove vediamo crescere gli animali fin dai loro primi giorni di vita: conosciamo le stalle, vediamo i vitelli quando sono piccoli e seguiamo la loro crescita per due o tre anni. Il che sarebbe assolutamente impossibile con la carne d'importazione.

Da alcune collaborazioni consolidate è nato un circuito che accoglie sempre nuove aziende. Come si passa dal primo contatto a una collaborazione duratura?

La chiave è la fiducia che si costruisce nel tempo. Quando qualcuno si rivolge a noi pro-

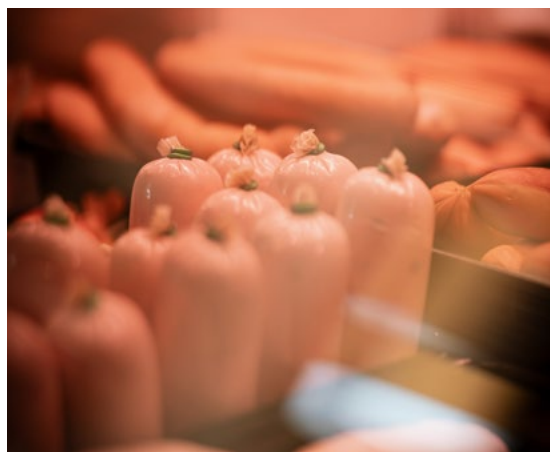
ponendoci i suoi animali, come prima cosa mio padre li esamina. Una volta verificato che tutto corrisponde ai nostri criteri, spesso ci basta una fotografia dell'animale in età da macellazione: per alcuni masi non serve neppure più, perché sanno esattamente cosa è importante per noi. La cosa fondamentale per noi è che la collaborazione sia vantaggiosa per entrambe le parti. Se al maso non resta alcun margine, prima o poi interromperà la collaborazione con noi e a quel punto ci mancherà la materia prima. Per questo ci preoccupiamo che gli allevatori e le allevatrici ricevano un equo compenso.

Puntate sui percorsi brevi e dall'inizio del 2024 gestite anche il macello di Castelrotto.

Gran parte del bestiame che arriva da noi percorre meno di 20 chilometri dalla stalla al macello, alla macelleria e al negozio. Percorsi brevi significano meno stress per gli animali: un animale più sereno fornisce carne che matura meglio e si conserva più a lungo.



Max Rabensteiner nella cella frigorifera del macello: "È importante che la collaborazione sia conveniente per entrambe le parti, per il maso e per noi. Solo così la collaborazione può durare nel tempo".



Per i manzi e i vitelli l'approvvigionamento locale funziona bene. E per le altre carni?

Lì le cose sono molto più difficili. La disponibilità di carne di maiale negli ultimi anni è leggermente aumentata, ma non riceviamo mai le quantità che ci servirebbero: allevarli è impegnativo e da noi non rende. Ancora più complicato è per il pollame, perché ce n'è pochissimo e quel che c'è è costoso. Gli agnelli, invece, sono forniti senza alcun problema dai masi locali, soprattutto intorno a Pasqua.

—Non vogliamo lavorare bestiame qualsiasi, ma animali della nostra zona.

Gran parte della carne la vendete ai clienti privati nel vostro negozio, il resto direttamente alla ristorazione e all'hotellerie: quanto incide questo canale di vendita?

Per noi sono importanti soprattutto i rifugi, perché acquistano l'animale intero e dunque anche i tagli che altrimenti sono difficili da vendere come la carne per gulasch, salsicce e zuppe. Le strutture ricettive invece chiedono soprattutto i tagli nobili: filetto, roast beef, scamone e cappello del prete. Se di un animale di 400 chili vengono richiesti solo i

tagli nobili, gran parte del resto rimane inutilizzata. Un circuito locale funziona bene solo se anche i tagli meno richiesti trovano un acquirente.

Quello che la carne locale non è in grado di fornire è l'alto grado di uniformità spesso richiesto nella ristorazione. Come affrontate questo problema?

Per la cucina l'uniformità è un dato pratico, perché consente di calcolare le porzioni quasi al grammo. Nella nostra zona ogni azienda nutre il bestiame in modo differente; inoltre ci sono più razze, per questo la carne è molto varia. Ma questa varietà raramente è il vero motivo per cui la carne di Siusi non arriva sulle tavole dei ristoranti locali. Molto spesso è un problema di prezzo.

Come vi comportate con ristoranti e alberghi che sono indecisi a causa del prezzo e preferiscono materie prime che arrivano da più lontano?

La differenza di prezzo è solo apparente, non appena si fanno meglio i conti ci si accorge che è relativa. Per esempio due euro al chilo di differenza significano appena 40 centesimi in più per una porzione da 200 grammi: in cambio però la struttura riceve carne proveniente dal territorio circostante, e da un macellaio che conosce personalmente.

Quanto dipende questa scelta dal team di cucina e dalle singole persone che ci lavorano?

Decisamente molto. Alcuni si riforniscono da noi da anni, in qualunque struttura vadano a lavorare. Anche il menu è pur sempre ideato da singole persone: chi propone un “brasato di manzo” invece di indicare un taglio nobile preciso, può utilizzare molti tagli differenti e valorizzare una parte molto più ampia dell’animale. Per noi è difficile pianificare soprattutto quando il team orienta gli acquisti in base alle tendenze del momento: un anno ordinano tutti lo stesso taglio, l’anno dopo quasi nessuno. È molto meglio quando ci capita il caso opposto: la struttura sceglie espressamente la carne di un determinato maso nelle sue vicinanze e il personale racconta agli ospiti dove ha pascolato l’animale.

Le piccole aziende agricole che allevano gli animali come fonte di guadagno secondaria scelgono sempre più spesso bovini da carne, perché richiedono meno lavoro rispetto alle mucche da latte. Vedi potenzialità interessanti nel riunire i produttori e le produttrici di carne locale per ottenere maggior visibilità?

Direi di sì, e anche molto interessanti. Considerando le quantità in gioco, sarebbe perfetto anche per noi: solo per il negozio ogni anno lavoriamo diverse centinaia di animali, e al macello il numero è decisamente più elevato. È una quantità con cui si potrebbe sviluppare un progetto. Per i singoli ristoratori e ristoratrici è difficile far capire tutto ciò che sta dietro la carne: i percorsi brevi, i rapporti con i masi, la lavorazione in loco. Una presenza comune sul mercato con direttive vincolanti che garantisca una qualità costante cambierebbe la situazione.

Tre lezioni che puoi imparare dalla Macelleria Stefan

Creazione di valore aggiunto e valorizzazione vanno di pari passo. Un circuito locale può durare nel tempo solo se tutti i soggetti coinvolti ottengono una remunerazione equa.

Locale significa accettare la varietà. La differenza di razza, di alimentazione e di allevamento non è un difetto, ma è l’espressione di origine sicura e di qualità.

Il menu gioca un ruolo decisivo nella scelta. Mettendo in evidenza i piatti invece dei singoli tagli nobili si valorizza molto di più l’animale.



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