



Dossier

Mungere a regola d'arte

DA PAG. 47



**Vendita diretta,
dallo spaccio
al "porta a porta"**

SERVIZIO DI CAMILLO MAMMARELLA A PAGINA 44



Giuseppe Brandizzi, allevatore romano ha deciso: il suo latte crudo deve arrivare nei mercati rionali della Capitale per farsi apprezzare dal consumatore. A costo di portarlo in giro su un furgone superaccessoriato...

di CAMILLO MAMMARELLA

La filiera corta bussa alla porta di casa

“La vendita diretta non può essere certo la soluzione dei problemi che attanagliano la zootecnia italiana, né mi sentirei di consigliare a tutti gli allevatori come indirizzo esclusivo di intraprendere scelte quali quelle dell'allevamento biologico e della commercializzazione in proprio dei prodotti aziendali, ma in qualche modo bisogna pur cercare di difendere non tanto un margine di profitto, ma almeno un minimo di reddito e di dignità del proprio lavoro che garantisca la sopravvivenza dell'azienda!”.

E quando l'attività di un'azienda si identifica anche con una storia familiare come quella di

Giuseppe Brandizzi, allevatore alla “terza generazione” di produttori conosciutissimi a Roma e nella campagna Romana, l'appello non può che essere giustificato.

Perché – prosegue il nostro interlocutore – per “imbarcarsi” nell'avventura della vendita diretta non basta essere solo allevatori capaci e oculati, ma bisogna conoscere alcune dinamiche commerciali ed essere consapevoli che, soprattutto nel contesto di una grande città come Roma, contrastare lo “strapotere” delle grandi catene commerciali è impresa ardua se non impossibile. Riprova ne sono anche le difficoltà alle

quali sono andate incontro i piccoli e medi commercianti al dettaglio nella Capitale, “strozzati” dai peggiori effetti della globalizzazione e da una crisi economica sempre più pesante.

Ma nella famiglia Brandizzi intuito e lungimiranza, anche nel percorrere i tempi ed i problemi, non sono mai mancati: come ci spiega il nostro interlocutore (si veda anche la bella storia dell'azienda agricola di famiglia sul sito www.biola.it) dopo il nonno Giuseppe (figura storica di Mercante di Campagna) il padre Giovanni negli anni '70 percorse i cambiamenti del mercato e diede una spinta innovativa all'azienda, con quel-



FOTO SOPRA

L'idea vincente di Biola per “avvicinare” il consumatore ed accorciare al massimo la filiera è andare a vendere il prodotto nei mercati rionali della città di Roma

la pervicacia e perseveranza tipica degli agricoltori. Giovanni Brandizzi, dopo un viaggio negli Stati Uniti semplificò di molto il lavoro e la funzionalità dell'al-

30[®]
secondi

Biolà è il nome scelto da Giuseppe Brandizzi, produttore proveniente da una famiglia di allevatori "storici" della campagna romana, per commercializzare latte e prodotti lattiero-caseari attraverso l'innovativa idea di distributori mobili su furgoncini presenti "a turno" in vari mercati rionali della Capitale. A completare il tutto un sito Internet dove vendere gli altri prodotti dell'allevamento di Aranova, alle porte di Roma



levamento: un'azienda che fino a circa 10 anni fa poteva contare su 140 vacche da latte con produzioni medie di 30-40 litri, a fronte dei 70 capi attuali (in prevalenza bovine di razza Frisona Italiana, ma anche Jersey e Limousine per la produzione di carne).

Idea innovativa

Alla fine degli anni '90 Giovanni Brandizzi, percependo il momento di cambiamento, optò per l'allevamento biologico nel tentativo di sfuggire alla globalizzazione che colpiva anche i prodotti della zootecnia ed alla

competizione dei Paesi emergenti. Una scelta proseguita con grande fatica ma altrettanto impegno e passione da Giuseppe, anche per sfatare il detto popolare che recita: "la prima generazione costruisce, la seconda mantiene e la terza 'se magna tutto'... ". Con la consapevolezza di fare un buon prodotto, che non aveva nulla da invidiare alle produzioni di altre zone più vocate all'allevamento da latte, e seguendo l'esempio di alcuni allevatori del nord Italia, Giuseppe Brandizzi ha così deciso da qualche anno (dal 2005) di cimentarsi nella vendi-

ta diretta di latte crudo. Partendo dal presupposto che non si tratta di districarsi in un problema tecnico, visto che le capacità nel mestiere di allevatore c'erano tutte, e la scelta di portare il numero di capi da 120 a 70 con produzioni medie di circa 25 litri al giorno era stata già fatta, Brandizzi ha ragionato su quale fosse il metodo migliore per "avvicinare" il consumatore della città (in particolare quello romano, notoriamente "pigro" e poco propenso alle novità ed a spostarsi in macchina soprattutto nei giorni infrasettimanali...): l'idea di

piazzare il distributore automatico di latte crudo alla spina su un furgoncino mobile (ora la "flotta aziendale" ne prevede tre) che vada in giro in occasione di mercati rionali o di particolari manifestazioni, o nelle vicinanze di altri punti vendita conosciuti dai consumatori abituali di prodotti biologici ha funzionato pienamente (con un'adeguata pubblicità sul sito internet). Ciò che risulta più complicato è - afferma Brandizzi - creare una continuità nell'offerta e, da parte del consumatore, "fidelizzare" la propensione all'acquisto di un prodotto che, in molti,

Molini per cereali

creati per essere i migliori

Via M. Adamello, 20
PONTOGLIO (Brescia)
Tel. 030 7470464 - Fax 030 7470004

Per prove e dimostrazioni:

BRESCIA
335 5938728

CUNEO
335 6906117

Mangimificio ambulante

www.caravaggi.com - info@caravaggi.com



FOTO SOPRA, DA SINISTRA
Nel caseificio aziendale della fattoria Brandizzi la tecnologia si sposa alla qualità dei prodotti

Sulle vaschette di mozzarella vaccina compare già il nuovo logo europeo che contraddistingue le produzioni biologiche: anche questo prodotto è molto apprezzato dai cittadini romani

FOTO SOTTO
Sebbene i romani siano molto "tradizionalisti" in fatto di consumo di particolari tagli di carne bovina, il "pacco famiglia" con parti sottovuoto proposto da Brandizzi – prenotabile via internet – sta incontrando il favore dei consumatori

All'interno di una delle due sale di stagionatura del caseificio aziendale della fattoria Brandizzi le forme di formaggio vaccino biologico rappresentano uno dei prodotti di punta dell'allevamento



ricorda il sapore ormai perduto del latte fresco appena munto. Ma se in un primo momento garantendo un rifornimento bisettimanale si riuscivano a vendere considerevoli quantità di latte a settimana, ad un prezzo che ora è di 1,20 euro al litro, da qualche tempo a questa parte si nota una flessione nel consumo: purtroppo – commenta amaramente Brandizzi – non si tratta solo di un problema legato alla crisi economica e che in qualche catena di hard discount, tramite "offerte-civetta", si trovi il prodotto a prezzi anche di molto inferiori.

"Scontiamo ancora gli effetti



scellerati dei falsi allarmi creati a livello mediatico sul consumo di latte crudo: la conseguente disinformazione ed il 'killeraggio' indotto da chi si è 'spaventato' nel timore di perdere una seppur minima quota di mercato ha ingenerato un forte calo nelle vendite, dal quale sarà difficile riprendersi". Per fortuna, prosegue Brandizzi, la mia offerta non è limitata al solo latte crudo alla spina, che comunque i consumatori non hanno del tutto abbandonato, riconoscendone la qualità superiore e la genuinità: tramite il distributore mobile ed il sito internet commercializzo altri prodotti quali le mozzarelle, la ricotta, lo stracchino, lo yogurt, le provole, il miele e la carne, che è possibile prenotare in pacchi famiglia da 5 kg.

Spazio internet

"Purtroppo – prosegue Brandizzi – il produttore di alimenti biologici soffre anche per una carenza di assistenza in generale da parte degli organismi che dovrebbero occuparsi di questo tipo di produzioni: per supplire al deficit di comunicazione ho cercato anche di sviluppare nel

sito internet il dialogo con i consumatori e con molti 'blogger' che si interessano ai problemi legati a pratiche corrette di produzione e consumo di alimenti". In effetti, anche l'utente più distratto e principiante accedendo al sito www.biola.it può trovare una ricca serie di informazioni, iscriversi ad una newsletter, visualizzare tramite mappa dove si trova fisicamente l'azienda agricola Brandizzi (alle porte di Roma, ad Aranova sulla Via Aurelia). "Il mio obiettivo – conclude Brandizzi – lo ripeto, non è la ricerca esclusiva del profitto, ma solo difendermi dai pericoli della 'filiera assassina' che in nome di logiche che non appartengono al mondo di noi allevatori tende a mettere il produttore sul banco degli imputati ad ogni minimo allarme, anche ingiustificato. Da parte mia, mi sento "colpevole" solo di aver fatto di nuovo assaporare ai Romani un latte che sa di latte, delle mozzarelle vere, e carne proveniente dai miei animali, nutriti prevalentemente con foraggi aziendali e dei quali posso garantire l'origine". Parola di allevatore. ■

