

Intervista Maso Corradini

9 febbraio 2009

Con piacere ho accettato l'invito del vostro insegnante, che personalmente non conoscevo. L'ho conosciuto un mese e mezzo fa quando è venuto in agritur per sapere se c'era la possibilità di ospitare uno di voi. Abbiamo accolto Samantha.

Voi siete al quarto anno di questo percorso scolastico che è un indirizzo turistico. E fondamentale avere un contatto con la realtà. Bisogna toccare con mano quello che si studia.

E importante capire "come i fa" turismo in questo comparto. In Val di Fiemme c'è un buon livello qualitativo di offerta turistica. Vi voglio raccontare la nostra esperienza.

Io ho frequentato l'istituto agrario di San Michele, anche se poi la mia vita si è evoluta in altro modo. Un giorno io e mia moglie abbiamo costruito una struttura per una residenza privata, poi l'abbiamo trasformata in attività agritouristica e collegata a quella agricola. Ognuno di noi aveva il suo lavoro e così abbiamo dovuto scegliere. Abbiamo scelto la produzione, la trasformazione per poi arrivare all'offerta turistica.

L'attività agricola trentina, nasce nel 1973 seguendo il modello toscano, che si stava molto sviluppando. L'attività dei miei genitori dopo alcuni anni che mandavano avanti il maso, non bastava più e noi abbiamo voluto aggiornarci.

La nostra offerta, è diversa rispetto alle altre perché il maso Corradini ha dei principi per il risparmio energetico, la salvaguardia dell'ambiente, e vengono utilizzati prodotti particolari per la somministrazione di cibi e bevande. Vogliamo offrirci ad una clientela di nicchia, un numero ristretto di persone.

Vicino all'agritur abbiamo un'estensione di 5000 metri quadrati di terreno per la coltivazione di piccoli frutti.

Puntiamo alla qualità, non alla quantità.

Usiamo un piccolo impianto a bio-massa e stiamo attenti a quei piccoli accorgimenti che ci rendono unici, come: rubinetteria, pavimentazione, arredamento, infissi... tutto questo è rivolto al risparmio energetico.

La nostra cucina tradizionale non vuole togliere il sapore ai cibi ma tende ad usare pochi condimenti.

Abbiamo 35-40 coperti, questo numero ristretto ci consente di offrire prodotti di ottima qualità.

I giorni di permanenza in agritur sono cambiati, fino a poco tempo fa, i clienti si concedevano le classiche settimane da sabato a sabato, ultimamente il periodo di vacanza si è accorciato, soprattutto negli alberghi.

Noi vogliamo offrire una vacanza particolare. Ospitiamo massimo 15-20 persone.

Per la lavorazione della carne, deve esserci una "catena di montaggio". La produzione, è ancora il passaggio più semplice. Bisogna conservare il prodotto in un certo modo. Per gli insaccati serve un passaggio in più, rispetto alla carne normale. Il maso Corradini ha un macellaio di fiducia. Questi sono costi che incidono molto su un'azienda così piccola.

Produciamo succhi e marmellate. Per quanto riguarda l'attività agricola, la piccola azienda trova difficoltà a proporsi al mercato. Esistono delle cooperative

IL NOME DEL SUO AGRITUR, è DOVUTO ALLA CONDUZIONE FAMILIARE?

Noi abbiamo pensato di associare un nome o un cognome oppure una località ad una struttura.

Volevamo seguire il modello dell'Alto - Adige che funziona molto.

DA QUANTO TEMPO AVETE INIZIATO L'ATTIVITA'?

50 I miei genitori, iniziarono l'attività nel 1973. Ci lavoravano dieci persone. Io e mia moglie l'abbiamo preso in mano nel 2003 per dare continuità. Ci sono stati anni positivi, ma anche negativi. In tutte le attività serve un lungo periodo di rodaggio. La formazione delle persone è fondamentale per ogni attività.

55 HA AVUTO DELLE DIFFICOLTA' A FAR CONOSCERE LA SUA ATTIVITA' ALLA GENTE?

Inizialmente il maso era un b&b, poi abbiamo allargato la forbice per aumentare la clientela. Ho creato un piccolo sito internet anche se punto maggiormente sul passaparola. Grandi campagne pubblicitarie, non ne abbiamo fatte. Siamo solo due aziende in tutto il Trentino con questo tipo di offerta,

60 Ci hanno contattato molte agenzie ma non ho mai voluto collaborare, anche perché il guadagno poi non è più solo nostro, Ci siamo ritrovati su alcune riviste. Molte iniziative non sono partite da noi. Noi siamo soci della famiglia cooperativa di Sant' Orsola. Io sono un tutor di fattoria didattica, voglio avvicinare il cliente all'attività agricola.

Le persone ci contattano su internet e vogliono una risposta immediata. Su dieci richieste che ci arrivano, ne andranno a buon fine al massimo due. Il turista ti chiede addirittura lo sconto, come se fossimo al mercato delle mucche. Se concedi sconti on-line, secondo me il livello di qualità si abbassa. Chi vuole promuovere un 'offerta di nicchia, non deve mettersi in concorrenza con chi pur di riempire fa dei prezzi che coprono a malapena le spese.

E' meglio rinunciare a qualcosa per poi avere continuità nel tempo.

70 PER QUANO RIGUARDA LA RISTORAZIONE, COM'E' ORGANIZZTA LA CUCINA?

Essendo una struttura molto piccola, possiamo permetterci di preparare gli alimenti al momento della somministrazione. Al nostro cliente, proponiamo il menù il mattino precedente per poter preparare le porzioni contate. Ogni giorno ci sono cibi diversi. Un ospite che per esempio soggiorna da noi dieci giorno, non mangia mai lo stesso pasto.

Prepariamo molti cibi tradizionali: la mosa, gli gnocchi di pane, il riso con i mirtilli, col teroldego, gli ambleti, il rostì, e tante altre giustissime cose.

80 Sono cose che il turista mangia raramente, non le compra al supermercato. Le materie prime le acquistiamo in Trentino e il cliente se ne accorge. Bisogna crearsi una propria identità.

PROPONETE DEI MENU' PARTICOLARI?

85 Creiamo menù per i celiaci e per i vegetariani. Gli scandinavi e i tedeschi, apprezzano molto la cucina tipica. loro vengono in Italia anche per assaggiare questi tipi di prodotto.

A colazione non offriamo il classico cornetto che trovi anche in autogrill, ma torte fatte in casa e dolci tipici. Dobbiamo essere aperti ai cambiamenti ed essere sempre disponibili.

AVETE PROGETTI PARTICOLARI PER IL FUTURO?

90 Si, più cose ma dipende sempre dall'aspetto economico, perché è determinante.

Siamo partiti con i nostri risparmi. Abbiamo lasciato perdere l'idea della zona salute per investire invece nell'aula didattica.

Ogni anno cerchiamo di modificarci, di aggiornarci, per migliorare la nostra offerta.

95 Non vogliamo però, proporre troppe cose nuove perché si uscirebbe dai nostri principi iniziali. Bisogna

capire anche quello che fanno gli altri.

Il livello di cultura degli ospiti che arrivano nel nostro maso, è medio - alto. ce ne siamo accorti grazie a dei sondaggi proposti dall'osservatorio della provincia.

Il cliente vuole rilassarsi, isolandosi dalla solita vita quotidiana.

100 Mia moglie identifica il maso, ci deve essere un rapporto stretto col cliente. Non esistono turni perché lo gestiamo noi. Abbiamo avuto una certificazione ECOBEL per il rispetto dell' ambiente. E' una certificazione di livello europeo. Le tovaglie e i tovaglioli, sono fatte di cotone e di lino, le tende di un tessuto particolare, le lenzuola come quelle di una volta, non bianche e grezze. Non tutti i clienti riescono a sopportarle. Solo le strutture di piccole dimensioni possono usare certi tipi di cose. Sono dettagli importanti che alzano il livello di qualità. Preferiamo lavorare meno ma in modo migliore. 105 Piuttosto che ospitare clienti dell'est, stiamo fermi. Bisogna pensare a quello che si deteriora. Per la soddisfazione personale, ci vuole pazienza e tanto impegno.