

Per Alberto e Antonio Statti l'importante è stringere un rapporto solido con il consumatore, aprendo le porte della loro azienda nella campagna di Lamezia Terme (Cz)

Con la Calabria nel cuore

di GIOVANNI DE LUCA



Biglietto da visita

Azienda agricola Statti

SEDE

Lamezia Terme (Cz)

CONTATTI

tel. 0968.456.138

SITO WEB - POSTA ELETTRONICA

www.statti.com - statti@statti.com

L'AZIENDA

Settori di attività: allevamento, produzione di olio extravergine di oliva, produzione di vini calabresi, serricoltura, agrumicoltura, banchettistica ed enoturismo

- In stalla: 600 capi totali
- Vacche in lattazione: 200
- Produzione media: 31 kg
- Destinazione: latte alta qualità



Un'azienda storica della campagna lameatina, ricca di tradizioni e di sapori dove l'allevamento, il latte alta qualità, la carne firmata Itallialleva, la produzione di vini calabresi e di olio extravergine di oliva si integrano perfettamente. Il tutto in un ambiente curato nei minimi particolari dove banchettistica ed enoturismo giocano un ruolo importante per dare tonicità al bilancio aziendale

Massima flessibilità, l'occhio puntato sempre sul consumatore e la voglia di mettersi in gioco ogni giorno senza mai rinnegare le tradizioni di una famiglia che dal 1600 coltiva queste terre nella campagna di Lamezia (Cz). Lo spirito che guida i fratelli Alberto e Antonio Statti nelle scelte imprenditoriali è semplice: multifunzionalità. Perché solo integrandosi con il territorio ed offrendo un pacchetto di prodotti "100% made in Calabria" è possibile restare sul mercato.

La loro è una realtà complessa perché negli anni l'azienda si è impegnata su più fronti: zootecnia (stalla da latte e da ingrasso con vendita diretta di carne), frantoio, produzione e imbottigliamento di vino, turismo enogastronomico ed eventi.

Fratelli al lavoro

Antonio (a sinistra) segue la parte commerciale, mentre Alberto Statti si occupa dell'azienda agricola



FOTO SOPRA
In stalla Brune e Frisone, con medie produttive sopra i 30 kg

Il tutto ospitato in una masseria dove ogni particolare è curato con maniacale attenzione, puntando sì alla massima funzionalità, ma cercando sempre di ottenere un risultato che sia in armonia con l'ambiente circostante e sia bello da vedere. Perché la loro è una azienda che ospita continuamente gruppi di turisti e sono le piccole cose a fare la differenza: un'aiuola fiorita, il prato all'inglese che circonda la zona deputata ai banchetti e alle degustazioni, gli alberi di agrumi e gli

FOTO SOTTO, DA SINISTRA
L'oliveto circonda l'azienda ed è lo sfondo ideale per i banchetti ospitati nella tenuta Statti

Le olive vengono tutte trasformate nel frantoio aziendale



olivi, semplicemente splendidi. "Sono scelte impegnative – spiega Alberto Statti – perché richiedono un'attenzione particolare alle esigenze dei nostri ospiti e dei clienti, rendendo sempre più complessa la gestione dell'azienda, ma è indispensabile allargare i propri orizzonti e trovare nuovi modi di essere agricoltori". Non senza qualche patema d'animo: Alberto racconta sorridendo del primo matrimonio ospitato nella loro tenuta, con 800 invitati e le ultime finiture portate a termine nella notte. Ma è stato un successo e da allora è tutto un susseguirsi di prenotazioni per poter celebrare un evento o una festa in mezzo agli olivi degli Statti. È chiaro, occorre inventarsi un altro mestiere, che non ha a che fare con la stagionalità della campagna o i ritmi della stalla, ma Alberto non ha tentennamenti: "Oggi la vera sfida è quella di riuscire a tenere in azienda il valore

aggiunto del prodotto finale e chi non raggiunge questo obiettivo avrà sempre più difficoltà a restare sul mercato, perché la filiera produttiva più si allunga e meno remunera chi sta a monte. E questo ampliamento dei nostri orizzonti ci permette di avere quella indispensabile redditività per continuare a investire".

Cifre eloquenti

Banchetti a parte, Alberto Statti resta sempre un allevatore e i "numeri" delle sue vacche testimoniano in quanti modi diversi il termine redditività possa essere declinato. In stalla 600 capi dei quali 200 in lattazione, con medie produttive attorno ai 30 kg e un latte alta qualità che spunta prezzi molto interessanti: "È una scelta remunerativa visti i parametri del nostro latte e i 45-46 centesimi al litro che la Centrale del latte di Calabria ci paga, sono il riconoscimento



che, in nome della qualità, presentiamo non sottovuoto, ma in vaschetta in atmosfera modificata".

Mosaico di attività

Ma quanto è difficile integrare la stalla in una azienda articolata come quella degli Statti? È sempre Alberto che parla: "Una gestione rigorosa, la massima fiducia nei piani di accoppiamento perché non abbiamo il tempo di concentrarci sulla scelta dei riproduttori, l'utilizzo di seme sessato sulle manze, la sostanziale autosufficienza per quanto riguarda le risorse foraggere e una buona rete di collaborazioni con alcune aziende agricole vicine per i foraggi che ci mancano. Certo, i costi di produzione sono più elevati che al nord, ma grazie ai piani colturali che abbiamo impostato riusciamo a produrre un buon insilato di mais e di loietto, con una razione che per la realtà del Mezzogiorno è competitiva in termini economici".

Un mosaico di attività che vede nella cantina uno dei punti di forza, sempre all'insegna del legame con il territorio. Una scelta che ha portato gli Statti a puntare con decisione su vitigni locali come Gaglioppo, Magliocco, Greco bianco e nero. "La scelta di investire sulle uve calabresi e non sui vitigni internazionali è ben precisa, perché siamo consapevoli che sotto il profilo enologico la nostra regione abbia le carte in regola per guadagnare una buona visibilità sia in Italia che all'estero.

È un lavoro lungo – conclude Alberto – perché c'è a monte una attività di tipizzazione dei vitigni e di ricerca sul campo, che però sta portando a risultati molto promettenti e che sta creando buone aspettative nella nostra clientela. Ma la vera sfida è anche quella di collocarci con un prodotto di qualità nella fascia di mercato dei 5-6 euro al distributore, per arrivare al consumatore finale a cavallo dei 10-12 euro". E, a giudicare

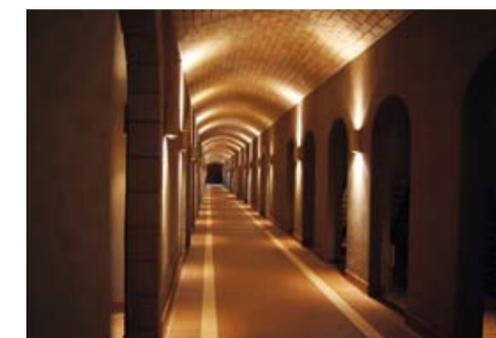


FOTO SOPRA, DALL'ALTO
La cantina è dotata di attrezzature moderne, nel rispetto della tradizione

La barriera è uno degli ambienti più suggestivi dell'azienda

Nel punto vendita aziendale è possibile acquistare vini, olio e prodotti gastronomici calabresi

dalla risposta del mercato, i fratelli Statti ci stanno riuscendo bene. Perché essere italiani al 100% è un valore aggiunto. Basta crederci veramente. ■