

**G
A
G** 02

Giornale di Agricoltura & Gastronomia



Anno 2 **Numero 02** Marzo 2021

PERIODICO DELLA **BIBLIOTECA INTERNAZIONALE LA VIGNA**



Intervista a Chiara Quaglia, amministratore delegato del Molino Quaglia



Lucio, Chiara e Andrea Quaglia

Chiara, ci puoi raccontare la storia della tua azienda?

La storia dell'azienda inizia con mio nonno Angelo nel 1913. Aveva 13 anni e un molino su una zattera sul fiume Adige, a 6 km da Vighizzolo. Abbiamo ritrovato, in un registro della chiesa, il riferimento al padre di mio nonno: era già registrato nel 1872 come mugnaio. Mio nonno venne in terra ferma nel 1934 e sposò mia nonna che era di Vighizzolo. Portò l'energia elettrica in paese e trasformò una balera in molino. In seguito l'azienda venne presa in mano da mio papà Annito e infine, nel 1987, da noi fratelli; siamo in quattro: Lucio, io, Andrea e una sorella che ha deciso di non lavorare nell'impresa familiare. Con mio padre il molino aumentò di dimensioni e fece un salto di qualità e quell'impianto, che oggi abbiamo trasformato in scuola, rimase attivo fino al 1989, quando ci trasferimmo nella nuova struttura. Allora in Italia c'erano 600 molini, tutti di piccole dimensioni, praticamente ogni paese ne aveva uno. In quel periodo incominciava a crescere l'industria di seconda trasformazione (pane, dolci, biscotti) e contestualmente nascevano nuove necessità. Nel momento in cui l'industria iniziò ad utilizzare nuovi strumenti e macchinari, crebbe anche il bisogno di un prodotto che avesse determinate caratteristiche. Più ancora della





qualità, è fondamentale la stabilità. Costruimmo quindi il nuovo impianto per far fronte alle richieste dell'industria e divenne il primo molino in Italia ad essere gestito con l'elettronica. In ambito industriale potevamo quindi garantire determinati standard. Il mondo artigianale restava comunque per noi molto importante perché, precedentemente a questa trasformazione, era alla base della nostra clientela. Era però un mondo in grande declino. La panificazione già in quegli anni era in piena difficoltà. Quindi, in piena crisi, i panettieri hanno spostato l'attenzione dalla qualità verso altre situazioni, squalificando sempre di più il prodotto pane e andando a subirne tutte le conseguenze: calo delle vendite e ascesa della grande distribuzione. Proprio in quegli anni, mentre mio fratello

seguiva il mondo industriale, io ho iniziato ad occuparmi di quello artigianale, in particolare della pizzeria. Sono gli anni in cui la pizzeria stava godendo di una grande crescita; la ristorazione fuori casa incominciava a diventare un elemento importante e quindi siamo entrati in questo mercato con un progetto ben preciso, cercando dapprima di capire che cosa avremmo potuto portare di nuovo. Abbiamo iniziato una lavorazione dove, oltre alla macinazione a cilindri, abbiamo aggiunto una prelavazione fatta con la macinazione a pietra. Nasce così il progetto Petra con cui cerchiamo di riportare l'attenzione su un prodotto che fino a quel momento era esclusivamente raffinato. Nel 1987 nessuno sapeva che cosa fosse la farina tipo 1, anzi, la farina non raffinata era una farina



che alle persone di 50-60 anni, all'epoca, non piaceva perché era un ricordo di fame, veniva associata ai momenti di difficoltà vissuti in passato. Invece la farina di tipo 1 è una farina che ha delle caratteristiche, per lo meno nella trasformazione artigianale, che sono importanti perché all'interno contiene tutta quella parte di enzimi, parti cruscali, sali minerali che sono costituenti del chicco, posizionati nella parte più esterna, che normalmente in una macinazione industriale vengono eliminati. Però proprio queste parti sono quelle che aggiungono gusti e profumi. Convinti di questo, abbiamo iniziato ad interessare il mondo della pizza con il nostro progetto di farine poco raffinate. Successivamente abbiamo creato la scuola, all'inizio come laboratorio dove, set-

timalmente, accoglievamo i nostri clienti, quelli che avevano piacere di approfondire, e poi via via l'abbiamo strutturata in un percorso con dei corsi a pagamento. Nel 2006 parte il primo percorso Università della pizza, pensato a tre livelli, accessibile anche al pizzaiolo che non aveva alcun riferimento scolastico. È il primo percorso strutturato per trasferire al pizzaiolo delle conoscenze. Università della pizza introduce un tecnologo alimentare, quindi non un pizzaiolo, che insegna come si fa la pizza. Abbiamo voluto trasferire l'insegnamento su una base scientifica, quindi far capire ai nostri studenti che cosa vuol dire fermentazione, lievitazione, trasformazione e cottura, cioè tutti quegli elementi che hanno una base scientifica. Abbiamo sempre voluto trasferi-





UNIVERSITÀ
della farina
Corrado



re all'operatore delle conoscenze in modo che fosse in grado di fare delle scelte autonome. È stato un grande successo, anche se molto criticato inizialmente. Attualmente proponiamo quattro percorsi all'anno, frequentati da circa un migliaio di pizzaioli in Italia. Abbiamo dato il via ad un nuovo modo di affrontare il mondo della pizza. Oggi la pizza è un prodotto molto più qualificato, ha acquisito una sua dignità. Altra cosa importante: abbiamo legato a questo progetto tutto il mondo agricolo, considerando nel percorso anche gli altri ingredienti, come il pomodoro, la mozzarella, l'olio perché sono tutti elementi che del piatto pizza fanno parte e lo completano in maniera importante. Abbiamo portato il pizzaiolo a comprendere che utilizzando prodotti di maggior qualità, il costo era sicuramente maggiore, ma la resa era nettamente superiore. Il pizzaiolo doveva poi imparare a trasformarli, così gli abbiamo abbi-

nato il cuoco per insegnargli le tecniche di cucina fondamentali, quel poco che serve per saper utilizzare dei prodotti agricoli crudi e trasformarli per poi assemblarli. Sono convinta che in questo ambito abbiamo fatto dei passi da gigante perché se oggi nel nostro Paese abbiamo delle eccellenze nel mondo della pizza, siamo orgogliosissimi nel dire che sono nate qui. Tutti i pizzaioli che conoscete e di cui sentite parlare nel nostro territorio o nel nord Italia sono stati all'Università della pizza.

Chiara, sappiamo che ti sta molto a cuore il mondo contadino...

Pensate che nel 1988 la farina veniva venduta ad un prezzo inferiore a quello della sabbia. Se voi capite questo, potete anche capire che il mondo agricolo a queste condizioni non può sopravvivere. Quando abbiamo inaugurato il nostro nuovo molino, il pay off che abbiamo lanciato è: "Dove la farina diventa arte". Attaccando un concetto elevato come quello dell'arte, abbiamo cercato di trasferire un valore perché in effetti non ci viene riconosciuto nessun tipo di valore. Il nostro lavoro è stato per tutti questi anni quello di portare valore. Poi è diventata un po' una moda; la farina ha trovato delle figure, come ad esempio giornalisti, che hanno cominciato a parlarne e questo ha portato al crescere dell'interesse nei suoi confronti.

In conseguenza di questo c'è stata effettivamente una rivalutazione del settore agricolo?

Fino ad un certo punto. Direi che il mondo agricolo è sempre stato fermo lì. Ha avuto la possibilità di svilupparsi con i grani antichi, però io ritengo che questa sia stata una battaglia persa perché il mondo agricolo non ha saputo gestirla. Il fatto è che non si poteva gestirla solo all'interno del mondo agricolo perché se il consuma-

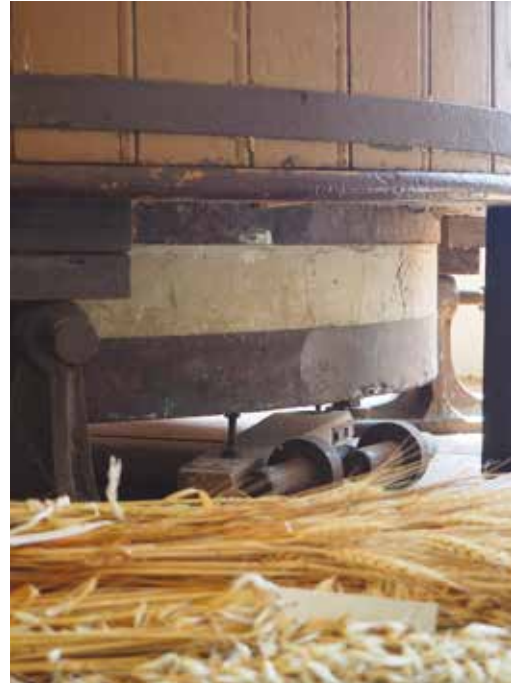
tore non capisce, la cosa rimane un'etichetta e, passata la moda, è passata anche l'etichetta. Il mondo agricolo non può vivere di mode perché i suoi impegni sono impegni a lunga scadenza e c'è bisogno di tempi lunghi.

Qual è la vostra strategia per far conoscere le vostre proposte?

Lavoriamo molto con la comunicazione. Al giorno d'oggi dobbiamo combattere con una comunicazione che circola nel nostro Paese secondo la quale tutto deve essere a disposizione di tutti e a basso costo. Ma questo non è vero perché il cibo non deve costare poco. Il consumatore deve comprendere perché spende di più. Se il cibo costasse, ne mangerei la quantità giusta, non lo sprecherei e non lo butterei via, ma soprattutto il lavoro di chi ci sta dietro verrebbe remunerato correttamente. Viviamo continuamente in questo grande conflitto e ci chiediamo quale sia la strada giusta. C'è da dire però che in questo momento il consumatore è molto attento.

Nel 2009 abbiamo aperto, oltre al negozio fisico, anche il nostro sito online dove vendevamo solo farina. 11 anni fa le vendite online praticamente non esistevano. Oggi il negozio è solido e anche le vendite online danno buoni risultati, con persone comuni che arrivano a comprare 12, 5 o 25 kg di farina. Spediamo in tutta Italia e in tutta Europa e abbiamo consumatori che comprano regolarmente. Per non dire di cosa è successo nella fase del lock down... Normalmente abbiamo due persone che si occupano delle vendite; durante il lock down c'erano 12 persone che lavoravano quasi 10 ore al giorno. Questo per dire che il nostro negozietto online funziona bene perché oggi le persone capiscono la qualità del prodotto.

Nel frattempo con la scuola abbiamo creato un gruppo notevole. Abbiamo 8 giovani tecnici



che fanno supporto: sono pizzaioli, panettieri, pasticceri, un tecnologo e sono tutte persone che trasmettono informazioni. Attraverso la comunicazione sui social diamo indicazioni su come trasformare, come rinnovare e come gestire e questa è una cosa che desta interesse. Tutto questo perché è cresciuta la necessità da parte del consumatore di approfondire la parte delle farine e dei grani. Da parte di consumatori e professionisti nasce sempre di più la voglia di andare oltre. Prima hanno imparato le tecniche e ora hanno voglia di capire di più che cosa vuol dire provenienza, OGM, coltivazione di un certo tipo.

La scuola è frequentata da operatori del settore, ma anche da tanti appassionati. Durante il lock down abbiamo trasformato tutti i corsi fisici in corsi virtuali online, attraverso i quali, oltre alle ricette, cerchiamo di trasferire i gusti, i profumi, le consistenze, la percezione nella manualità.



Secondo te Chiara da dove nasce l'interesse dei privati? Dai social? Dalla televisione?

Da tante situazioni. Vi racconto una cosa: prima del lock down avevamo tanti privati che frequentavano i nostri corsi e mi sono rimasti impressi 1 chirurgo e 2 dentisti che hanno scelto di cambiare vita, abbandonando le loro professioni per dedicarsi ad un nuovo progetto. Si tratta di scelte estreme, ma tanta gente ha lasciato la propria attività professionale per dedicarsi a questo mondo. Una cosa che mi stupisce sono quei numerosi giovani, dell'età di 30 anni circa, che non hanno avuto in casa la nonna, che era un riferimento per il cibo, e che cercano di acquisire certe conoscenze che nessuno gli ha mai trasmesso.

Poi dobbiamo riconoscere che il comparto professionale non è riuscito ad adeguarsi alle necessità delle persone che lavorano, che invece hanno voglia di aggiornarsi e di crescere.

E poi c'è il fatto che l'atto di impastare è anche terapeutico. Senza dimenticare l'attività dei social e infine che le famiglie hanno incominciato ad incontrarsi alla sera e per gentilezza si porta, ad esempio, una torta fatta in casa. Quindi tutta una serie di situazioni che hanno sviluppato questo settore.

Attualmente stiamo seguendo un progetto con gli Stati Uniti nel quale ragazzi che sono andati a vivere, ad esempio, nella Napa Valley oppure a Palo Alto, quindi immersi nel mondo della tecnologia, hanno una relazione con la nonna che vive in Italia e in contatto con la

nonna fanno le tagliatelle, il pane e quindi vengono trasmesse delle conoscenze e delle tradizioni.

In fondo questa situazione sanitaria ha creato tanti limiti, ma ha creato anche tante possibilità.

Parli spesso di conflitto tra il mondo industriale e quello artigianale, tra l'essere imprenditore e l'essere persona con dei sogni, delle emozioni che forse ti porterebbero su un altro percorso.

Siamo operatori del settore e quindi, come operatori, dobbiamo affrontare il mercato con una logica che deve anche rispondere a determinate necessità del trasformatore; noi siamo i primi trasformatori, poi il nostro prodotto deve essere a sua volta ritrasformato. Viviamo un conflitto fortissimo come operatori e come persone: anche noi ci facciamo affascinare da progetti e da cose in cui crediamo, ma poi dobbiamo farle rientrare in quella che è una gestione economica e operativa. Per cui viviamo costantemente questo conflitto tra quello che ci attrae e ci piacerebbe esplorare ulteriormente e quelli che invece sono i limiti che dobbiamo affrontare. Nella nostra storia abbiamo fatto delle scelte, talvolta forti, andando anche oltre la normale attività di un'azienda di trasformazione come la nostra. Ad un certo punto ci siamo fatti la concorrenza in casa, nel senso che ci siamo trovati ad avere un mercato che fa determinate richieste e a percorrere invece con l'emotività e la comunicazione un mercato che non esisteva, mettendoci quindi in netta concorrenza con quello che era invece il nostro lavoro, cioè l'elemento che ci fornisce i fondi per la nostra attività. È un conflitto fortissimo, ma per noi è importante. Al Molino abbiamo ospitato professionisti, docenti ed esperti che vengono da mondi completamente diversi e

molto spesso in conflitto tra di loro, mettendoli di fronte ad una platea di operatori perché gli stessi potessero in qualche modo capire il conflitto e di conseguenza aprire gli occhi e fare delle scelte. Proprio questo è stato il percorso di un evento che si chiama Pizzauup, un simposio sulla pizza italiana contemporanea che facciamo ormai da 16 anni, nel quale riuniamo una serie di professionisti che vengono da tutta Italia e dallo scorso anno anche dall'estero per parlare del mondo della pizza. Questa è un'occasione per esplorare anche tutto quello che sta a monte del mondo della pizza, quindi le tecniche di macinazione, ma ancora prima la materia prima ossia il grano come ingrediente.

Voi lavorate solo grano tenero?

Noi trasformiamo grano tenero e questa è la nostra vocazione principale, ma per altri progetti abbiamo costruito ad Este un nuovo impianto: un molino di dimensioni più contenute, nel quale faremo trasformazione di altri cereali perché vogliamo sfruttare la nostra competenza di trasformatori anche per altre tipologie di grani. Trasformeremo avena, grano duro, orzo, quindi quei cereali minori che oggi sono molto richiesti da quel consumatore che non si accontenta più di consumare solo grano tenero. Abbiamo deciso di costruire un nuovo molino, piuttosto che ricorrere ad impianti già esistenti che fanno già questo tipo di lavorazioni, per poter lavorare con la nostra logica e avere quindi un determinato tipo di prodotto. Per noi elemento fondamentale è la pulizia del cereale perché incide in maniera importantissima sulla qualità e sulla parte batteriologica del prodotto farina. Quello che invece riscontriamo in altre situazioni è che questo tipo di attenzione è molto limitato.

Per quanto riguarda il tipo di grano che utilizziamo, abbiamo iniziato per primi una serie di progetti sul grano italiano, non tanto per dire





che il grano italiano fosse migliore di altri, ma come stimolo per il mondo agricolo italiano. L'Italia è un paese che importa quasi il 70% di materia prima. Siamo i cultori della pasta e i cultori della pizza e poi importiamo il 70% del prodotto! Per tutta una serie di scelte anche a livello comunitario, ma di fatto questa è la realtà. Sappiamo tutti che il grano italiano come prodotto ha dei limiti mostruosi, però, stimolando il mondo agricolo, si possono fare anche prodotti di qualità maggiore oppure con delle logiche che non siano legate esclusivamente all'aspetto quantitativo. Oggi noi lavoriamo per la maggior parte grani italiani anche perché abbiamo la fortuna di essere in un contesto, la Pianura Padana, dove il grano è ancora un elemento presente. Ma, al di là di questo, le provenienze dei grani sono, oltre che italiani, anche europee. Abbiamo tanta Austria e Ucraina. L'Austria ha un prodotto molto interessante. Lavoriamo anche grani extra europei, canadesi e americani, ma nel corso degli anni sempre in minore quantità perché, per fortuna, anche le caratteristiche e la qualità dei grani europei sono migliorate rispondendo con più semplicità a degli standard che sono richiesti da determinate lavorazioni. Ci sono stati periodi in cui abbiamo lavorato grani australiani con degli standard incredibili. Erano grani di forza importantissima con uno standard di qualità notevole. L'Australia è uno di quei paesi che ha meno sbalzi dal punto di vista climatico e questa è una caratteristica che si ritrova anche in Sicilia.

A proposito della Sicilia, sappiamo di un progetto molto particolare e interessante. Ce lo racconti?

Con piacere. Stiamo sostenendo in maniera molto importante un progetto che nasce in Sicilia, sostenuto dalla comunità europea e attivato da un agricoltore siciliano che ha riunito circa

600 operatori della regione in una associazione che si chiama Simenza, all'interno della quale ci sono agricoltori, trasformatori, professori universitari e persone comuni che ne condividono il pensiero. L'obiettivo di questa associazione è di riportare al mondo agricolo una redditività giusta e di non perdere tutta una serie di biodiversità specifiche della Sicilia. Il progetto non è limitato al solo mondo del grano, ma è aperto anche ad altri prodotti, ad esempio riso, frutta e verdura, olio, salumi e formaggi, per citarne alcuni. Nasce grazie ad un ex professore universitario che lavora su progetti dell'Onu e che ha vissuto 35 anni in Iran. Nel momento in cui è scoppiata la guerra, è stato costretto a rientrare in Italia e ha portato con sé una campionatura di circa due quintali di grani teneri raccolti nel bacino del Mediterraneo e mescolati tutti insieme. Questi grani sono stati portati in Sicilia e consegnati a questo gruppo di agricoltori che, all'interno di un progetto europeo, hanno registrato presso il Ministero la possibilità di seminarli tutti insieme, creando così una popolazione. Normalmente in Italia non si può seminare grano che non abbia un unico ceppo e questi erano grani tutti mischiati. Ma è stato possibile portare al Ministero la tesi che nonostante si tratti di tante tipologie di grano, sono in fondo tutte riconducibili alla tipologia del grano tenero. La cosa bella è che sono mescolati tutti insieme e vengono seminati a spargimento. In questo modo il grano, che cresce fitto, non lascia spazio alle erbacce. In più, sono poi il clima e il terreno a fare la selezione. Avviene quindi una selezione autoctona del grano che in quel clima e in quel terreno riesce a crescere meglio. In questo modo non viene utilizzato alcun tipo di diserbante. Le malattie attaccano il grano più debole, quello che non si trova nel suo habitat. È un progetto molto affascinante che ha trovato un ampio riscontro in Europa, ma anche fuori dal vecchio continente, come negli Stati Uniti



e in Australia. Siamo al terzo anno di vendita. Stiamo pagando grano a quasi 90 € al quintale rispetto al costo vergognoso di un grano intorno ai 20 € al quintale. La produttività è di 30 € al quintale, che non è male. Noi siamo convinti però che questo progetto possa avere un risultato solo se il consumatore riesce a comprenderlo. E secondo noi può avere successo, è un progetto però che nel mondo dell'industria non riusciamo a transitare perché l'industria ha bisogno d'altro... è per questo che parlo spesso del grande conflitto tra la nostra anima industriale e l'anima invece dei trasformatori che possono avere anche delle altre sensibilità. Siamo al terzo anno di vendita; è sempre stata garantita una quantità minima che per noi corrisponde ad almeno sei ore di macinazione, ossia in sei ore abbiamo fatto tutta la produzione. È un concetto nuovo che in realtà non ha niente di nuovo perché i nostri antenati già facevano questo tipo di coltivazione. È un progetto che ci appassiona molto e che stiamo sostenendo, tanto che stiamo cercando di comunicare al consumatore

che acquistare la propria porzione di prodotto di grano andrà a sostenere il mondo agricolo perché il mondo agricolo è in sofferenza perenne. Noi usciamo quindi con una farina particolare che si chiama Evolutiva, dal nome di questo progetto che si chiama Evolutivo. È una farina in continua evoluzione perché non ha uno standard. Per questo il mondo industriale non potrebbe approcciare questo progetto perché è un prodotto pieno di variabili, ma proprio perché è pieno di variabili è interessante per un mondo artigianale che vuole essere artigianale perché deve esprimere delle caratteristiche, delle qualità, delle particolarità; per cui ritorniamo al discorso del conflitto continuo... ma io credo che anche nel mondo industriale ci voglia una passione perché anche questo mondo può apportare qualcosa. Si tratta di mondi paralleli che ogni tanto si incrociano quando il mondo industriale prende qualcosa dall'altro mondo, lo trasforma con delle logiche sue e ne fa un brand, lo immette nella grande distribuzione, nei suoi circuiti e diventa un prodotto nuovo.