

## Coraggio e spirito imprenditoriale per Adrian Feitknecht

Una persona dinamica, con lo spirito imprenditoriale e con la voglia di mettersi in gioco. Questo è il ritratto di Adrian Feitknecht, classe 1988, che con la moglie ha lanciato sul mercato ticinese il latte Bio prodotto nella sua azienda, la Masseria Ramello di Cadenazzo.

famiglia Feitknecht che sta svolgendo alcune mansioni di pulizia, mi viene incontro per chiedermi con chi avrei dovuto incontrarmi. Di lì a poco mi ritrovo seduta su una solida sedia di legno a parlare con Adrian Feitknecht che mi racconta com'è nata l'idea di produrre il suo latte biologico. Le figlie sono uscite da poco, probabilmente sono andate a scuola e sul tavolo sono rimasti solo alcuni libri illustrati, mentre la mamma è ancora affacciata in cucina: «Per oggi», mi dice Adrian, «mia moglie non intende rilasciare interviste». Ne deduco che ultimamente, dopo l'immissione sul

«Ci sono dieci metri che distanziano la produzione dal prodotto finito», mi spiega **Adrian Feitknecht** mentre lo raggiungo nel salone di casa sua, immersa in un'enorme estensione di verde e con due cani che fanno da guardia. Al mio arrivo segnalano la mia presenza abbaiando e scodinzolando. Sono già nel cortile dell'azienda quando una donna, un'impiegata della

mercato del loro latte Bio nella grande distribuzione, sono stati tempestati dai media. Mi chiede se voglio un caffè ma declino gentilmente l'offerta spiegandogli che l'ho appena preso a casa mia con il suo latte Bio. «E come ti è sembrato? Buono?», mi domanda con un po' di trepidazione, la mia conferma non si fa attendere perché il suo latte è davvero gustoso. Ma riavvolgiamo il nastro per ripercorrere la sua storia.

### Non è stato un azzardo

Lo so, la domanda poteva sembrare anche un po' sconveniente in quel momento con il latte sul mercato da meno di una settimana, ma gliel'ho voluta fare lo stesso: «Non pensi che possa essere stato un azzardo investire sulla produzione di latte Bio nella tua azienda?» «Assolutamente no, le condizioni erano favorevoli per un investimento di questo tipo. Ho riflettuto molto prima di agire e ho fatto i miei calcoli. Avevo parecchi locali in disuso, sili di cemento vuoti e la sala da mungitura libera. Ripensare alla loro organizzazione o a un loro cambiamento di destinazione è stato per me un modo più che naturale per evolvere nel mio lavoro e dargli una nuova spinta. E poi, ho la fortuna di avere un personale flessibile: se gli operai non sono impiegati nella produzione del latte, sono di fuori a fare i lavori nella stalla».

Adrian Feitknecht nella stalla della fattoria Ramello.



### Una nicchia di mercato che andava occupata

Da sogno a realtà, così è andata in sintesi la storia della produzione di latte Bio in Ticino da parte della famiglia Feitknecht. «Di base il sogno era quello di trasformare i nostri prodotti ma con la filosofia della vendita all'ingrosso», mi spiega Adrian, aggiungendo che con questo intende che con la sua produzione, seppur rimanendo in piccolo, il suo intento resta quello di venderla alla grande distribuzione.

Per adesso sono due i grossi canali di smercio: i supermercati Coop e Migros. E poi ci sono anche la ConProBio, la Colombara di Sant'Antonino e da poco anche la Foft TIOR di Cadenazzo che rivendono il suo latte. «Finché c'era la Lati funzionava anche con il prezzo del latte Bio ma da due anni ha chiuso, e da allora il nostro latte viene trasportato nella Svizzera tedesca. Per questo motivo io e mia moglie abbiamo preso l'occasione e ci siamo lanciati. Naturalmente il progetto imprenditoriale è partito dopo esserci documentati e aver viaggiato parecchio all'estero nella ricerca dei macchinari adeguati alla produzione. Oggi possiamo dirci soddisfatti delle nostre scelte: produciamo latte Bio ticinese, pastorizzato e omogeneizzato. Lo imbottigliamo in bottiglie di Pet riciclato che vengono fabbricate in Svizzera, una scelta consapevole che ci permette di essere anche attenti all'ecologia.

Ciò che conta per noi è poi anche la sicurezza del nostro prodotto e per questo abbiamo optato per un percorso del latte in un macchinario chiuso, dove la zona rossa non è mai a contatto con l'ambiente circostante e l'aria viene filtrata, così da minimizzare i rischi di contaminazione. Anche per il trasporto ci arrangiamo noi con un Pick-Up e un rimorchio. Non è tanto comodo per raggiungere le rampe dei grandi rivenditori ma così riusciamo a snellire i costi di trasporto e a impiegare la nostra forza lavoro, naturalmente munita di apposita patente».

### Prendersi dei rischi adeguati

«Esatto! È proprio questo che intendo fare. Prima di lanciarsi sul mercato abbiamo fatto delle riflessioni e dei calcoli di finanziamento piuttosto complessi e elaborati. Il latte Bio che viene prodotto dalle mie mucche veniva portato nella Svizzera tedesca per la trasformazione e per ogni viaggio mi toccava pagare un supplemento di trecentocinquanta franchi per il serbatoio speciale per il latte Bio. In rapporto a ciò che facevo trasportare, tiravo fuori, in media, circa sessantanove centesimi al litro. Questo mi ha portato a pensare che se avessi fatto la trasformazione direttamente a casa mia avrei potuto ricavare un miglior prezzo al litro».



Il "Latte Fresco", prodotto e imbottigliato in Ticino.

### Per ora lavoro da solo ma non escludo un'apertura verso altri produttori in futuro

Adrian non esclude però che un domani si possa ampliare la sua produzione e aprirsi anche al convenzionale. «In tal caso aprirei le porte anche ad altri produttori e cercherei di comprare il latte a un prezzo equo». Questo sarebbe un ulteriore passo verso un miglioramento dell'economia locale. «Proprio così, ma diciamo che per me adesso, è un discorso del futuro perché in questo momento devo concentrarmi sul lancio del mio latte Bio che produco dalla A alla Z nella mia azienda e non posso permettermi errori o sbavature», mi racconta mentre entriamo nella sua nuova latteria con gli abiti di sicurezza. «L'attenzione è nella cura dei dettagli di tutti quei processi che devono avvenire con la massima igiene», mi spiega, «dal robot di mungitura, fino all'etichettatura delle bottiglie, tutto deve essere svolto in maniera ineccepibile».

### E gli altri produttori come hanno reagito?

«Diversi miei colleghi avevano dubbi sulla mia scelta e tanti si sono avvicinati chiedendomi se ero davvero sicuro di ciò che stavo facendo. I miei pensieri invece erano solo due: riuscire a piazzare il mio prodotto nella grande distribuzione e garantirne la conservabilità per almeno 12 giorni. La presentazione del mio progetto a Coop e Migros è andata subito a buon fine e questo mi ha dato lo slancio iniziale. E poi anche le analisi: confermando la conservabilità fino alla scadenza mi hanno rincuorato e mi sono buttato a capofitto nella mia impresa, non mi sono più voltato indietro!».