

II Prosciuttaio Marta Haas

Il solito brulichio del sabato mattina al mercato di via Fény di Budapest. Buste per la spesa e cestelli ancora vuoti o già stracolmi di generi alimentari vari. Donne schizzinose bloccate davanti ai banchi, con i loro uomini, che rimorchiano le buste della spesa con una sorta di rassegnata benevolenza, in attesa del termine di questa odissea di fine settimana. Naturalmente, ho tutta la stima dei signori che non la pensano così... A prima vista parrebbe che non si sia affatto superata quella fame atavica, che ci induce a fare scorta di viveri come ai tempi di guerra per un singolo fine settimana. In un punto preciso del corridoio ad anello del primo piano, vediamo un gruppo di persone che sbarrano il passaggio. Ma noi ci lasciamo guidare dall'odore, anzi da un profumo... Da lontano sentiamo l'aroma del prosciutto e i più fortunati, quasi estasiati, partecipano all'assaggio. Infatti, tutto questo avviene davanti al negozio del "Prosciuttaio". Sì, proprio così, nella semplicità, ma come un nome proprio: "Prosciuttaio". András Gódor, il proprietario in persona, è davanti all'affettatrice professionale Berkel tutta scintillante di color rosso fuoco, e offre ai volontari – non con la mano bensì con un' apposita pinzetta inox – delle fette sottili fino alla trasparenza. C'è chi si stupisce, un altro personaggio, da vero esperto "succhia" il prosciutto, socchiudendo persino gli occhi per concentrarsi completamente sulla degustazione. Lo morsicchiano, lo masticano, lo "sciacquano" nella bocca come fanno gli assaggiatori dei vini. E questa stessa procedura va avanti da ormai dieci anni. András oggi fa assaggiare del prosciutto umbro, o più precisamente di Norcia, cioè il prodotto della ditta Renzini.

Qualcuno sa che riceverà qualcosa di squisito e fila dritto qui, altri trovano una piacevole sorpresa... Judit, per esempio, non ha mai partecipato ad una degustazione del genere, ma ora si è bloccata qui: *"Non sapevo di questa cosa, di solito non vengo al mercato nel fine settimana. Ho visto l'assemblamento, e grazie a questa estemporanea degustazione ho notato anche lo stesso negozio. Il prosciutto è divino. Norcia? Mi vergogno, ma non so da che parte si trovi, anche se per ragioni di lavoro sono stata diverse volte in Italia. Conosco il prosciutto di Parma, ma questo no. Questo è migliore. Cercherò questa città sulla mappa. I prodotti in vendita sono stupendi, anche se costano un po'.... Qualche volta, in effetti, ci permettiamo qualche sfizio, ma purtroppo questo prosciutto non potrà essere l'ingrediente fisso del panino quotidiano..."*

Possiamo chiedere a chiunque, ma quasi sempre non hanno nemmeno la più pallida idea dell'esistenza di una regione italiana chiamata Umbria. Antal, il cliente fisso del Prosciuttaio, invece, è molto ben informato. *"Qui la merce è sempre divina. La mia filosofia: acquistare meno, ma della qualità migliore! Anche se, ovviamente, la qualità si paga. Preferisco rinunciare a qualcosa, ma per quanto riguarda il cibo, non transigo: cerco meticolosamente la qualità."* Nemmeno lui, tuttavia, è riuscito a superare l'esame con dieci e lode, perché la città di Norcia, anche per lui si perde nell'oscurità... Gli viene in mente Parma, poi si mantiene sulle generali, pensa alla Toscana, ma per qualche strana ragione l' Umbria rimane una zona ignota.

Quando finalmente *András Gódor* si libera, lo fermiamo per fargli alcune domande.

Quando ha aperto il Prosciuttaio? È un affare conveniente vendere prosciutto, salame, mortadella d'importazione, ma solo di prima qualità?

Io originariamente inizio come macellaio, ma più che con la carne, avevo maggiore affinità con i prodotti di salumeria.

Da vero maniaco, in ogni cosa cercavo sempre la qualità. Per me era noiosa la scelta dei prodotti, quindi la volevo arricchire, perché i clienti non debbano acquistare sempre le stesse cose. Mi sono istruito, ho studiato i prodotti degli altri paesi, la curiosità professionale mi ha spinto a frequentare le esposizioni, i mercati più importanti. Ho due negozi al mercato, uno accanto all'altro. In uno vendo solo articoli ungheresi, mentre nell'altro soltanto prodotti stranieri. Ormai ho imparato bene quanto sia difficile trovare il prodotto ungherese di qualità e quanto sia difficile vendere il prodotto straniero. Mi creda, non è che all'estero sia tutto di prima scelta. E io non voglio commettere l'errore di offrire il meno costoso a scapito della qualità.

Mi dica sinceramente, quando ha cominciato a vendere la costosa merce italiana, spagnola, francese, l'ha fatto per seguire un'esigenza dei clienti, oppure ha pensato che dovesse esistere qualcuno impegnato a farla conoscere, a stuzzicare la curiosità, a educare i clienti perché avessero il coraggio di essere pretenziosi? Ha mai sofferto di una certa sindrome "della missione"? I conti sono tornati?

Come dicevo inizialmente, non avevo altro scopo che l'arricchimento e la varietà della scelta. Non posso dire mica che abbiano cercato i prodotti stranieri. Il cliente ungherese non si fida dello sconosciuto, è legato a quello che conosce già, al quale è abituato. Certo, quando nel 2006 ho aperto il negozio, la gente già viaggiava, ha cominciato a conoscere la gastronomia degli altri paesi. Quando ho iniziato, otto clienti su dieci puntavano sul prosciutto di Parma. Proprio per questo ho cominciato a organizzare degustazioni per far conoscere anche gli altri prodotti. Mentre li assaporano, ho la possibilità di spiegare, di parlare della storia dell'articolo, presentare il luogo, la zona dove lo fanno. L'acquisto dei prodotti di macelleria, come tante altre cose, è una questione di fiducia. I miei degustatori da principio sono perplessi, o sospettosi, ed è stato un lento processo prima che siano diventati clienti fissi. Ma con diversi di loro ce l'ho fatta! Sono loro che hanno cominciato a partecipare a questi assaggi da giovanissimi, pian piano sono arrivati all'età di poter decidere da soli, e più tardi sono tornati con la famiglia. I miei migliori clienti conoscono bene ogni marca, ogni regione. I ristoranti hanno l'assoluta esigenza di avere il prodotto conosciuto, la qualità sempre impeccabile. In tutto questo vi è un grande lavoro, ma faccio quello che amo e anche i conti, alla fine, mi hanno dato ragione.

Io, conoscendo l'Italia sapevo bene che l'Umbria, e la stessa Norcia, è un'antica rocca della macelleria, della lavorazione della carne, i prodotti sono sempre di primissima qualità, la tradizione è viva. In tutta l'Ungheria lei è l'unico a vendere dei prodotti umbri. Come ha scoperto la ditta Renzini, che è una delle più importanti imprese famigliari?

L'ho conosciuta a una mostra-mercato del settore. Sono rimasto attratto dall'aspetto, dalla qualità, dalla confezione. Facevano spicco. Mi piaceva il carattere familiare, dove il padre – Mastro Dante – assieme ai figli, lavora e gestisce l'azienda da più di cento anni nei vari passaggi generazionali. Hanno avuto il coraggio di avventurarsi in altri campi della gastronomia,

infatti hanno cominciato ad occuparsi anche di viticoltura. Il nostro contatto è operante, e nonostante non sia un cliente di rilievo, non mancano di farmi sentire la loro considerazione e stima.

Un'ultima domanda. La gastronomia è di moda. Ci sono molte riviste, canali televisivi che non fanno che trasmettere programmi di cucina. Si comprano i giornali, si seguono i *format*. Ma ciò nonostante, io noto che le mamme di oggi spesso non sono in grado nemmeno di preparare un semplice passato di verdura cotta, i bambini mangiano cibi pronti, non hanno più l'esperienza della tavolata, del mangiare insieme, della cucina della mamma.... Secondo lei, questi programmi televisivi, le riviste sono utili? Insegnano qualcosa alla gente? Potrà fare crescere il suo giro d'affari?

Credo che ogni informazione in più può essere utile. Ci sono sempre delle persone per le quali questi programmi tv, o i giornali, possono avere effetti positivi, possono stuzzicare la curiosità verso nuovi piatti, nuovi cibi, possono far cambiare le abitudini. Ma è altrettanto vero che spesso ci imbattiamo in scritti troppi superficiali, a volte ci sono delle bellissime fotografie, ma il contenuto è assai povero. Anche se in molti li leggono volentieri, ciò non migliorerà la loro situazione finanziaria, pur desiderandolo non possono permettersi questi prodotti costosi. Perché spesso si crede che solo con molti soldi si può mangiare bene o acquistare cibi particolari. Oso azzardare che questi programmi televisivi, questa "letteratura specifica" non renderanno migliori le casalinghe e i casalinghi. Io preferisco le pubblicazioni che presentano in modo autentico le cucine semplici, che stimolano a preparare cose genuine, ma utilizzando degli ingredienti di primissima qualità. I prodotti ungheresi e stranieri che offro io servono proprio a questo, e ho una clientela sempre più vasta che ben ha recepito il messaggio....