

AZIENDA GUSTAVO TISCI

TALVOLTA UN SOGNO PUÒ DIVENTARE REALTÀ, SPECIE SE ACCOMPAGNATO DALL'ENTUSIASMO E DALLA VOGLIA DI CRESCERE. È COSÌ CHE LA PASSIONE PER LE API DI UN GIOVANE AGRONOMO LUCANO, DI PICERNO, NATA TRA I BANCHI DELL'UNIVERSITÀ, SI È PRESTO TRASFORMATA IN UNA PROFESSIONE. ED È COSÌ CHE È NATA, QUALCHE ANNO FA, L'AZIENDA APICOLA DI GUSTAVO TISCI. PUNTANDO TUTTO SUL MIELE, MA SOLO SE DI QUALITÀ.

TERESA DE CAROLIS
FOTO DI DONATO FARUOLO

Un'azienda giovane, nata soltanto quattro anni fa, quando **Gustavo Tisci**, che ne è il titolare, di anni ne aveva appena 24. Una laurea in scienze e tecnologie della produzione animale, l'iscrizione all'albo degli agronomi e in mente un unico grande obiettivo: mettere su un'azienda agricola.

Appena iscritto all'università - racconta - non sapevo di cosa mi sarei occupato di preciso, ma di una cosa ero certo: avrei avuto un'azienda tutta mia'. Poi, con il tempo, questo giovane studente lucano, di **Picerno**, si è appassionato alle api e ha deciso che sarebbe partito proprio da lì per realizzare il suo sogno. "Ho cominciato - ricorda - con otto casette, oggi ne ho 36 e spero di riuscire ad averne molte altre ancora".

A Gustavo piace chiamare "casette" le sue amie, che mostra orgoglioso quando raggiunge la tenuta di 23 ettari, distribuiti tra le località **Serralta** e **Montagna** di Picerno, che i genitori hanno acquistato nel 2003 per assecondare la sua passione. È qui che vivono e lavorano instancabili le sue "operaie", le api, che per il momento sono le uniche dipendenti, preziose e insostituibili, dell'azienda Tisci. Gustavo, infatti, cura di persona tutte le fasi dell'attività apistica, dalla produzione alla vendita. A dargli una mano suo fratello **Tommaso**, più giovane di un anno, iscritto alla facoltà di veterinaria e appassionato anche lui di apicoltura.

Gustavo assicura di riuscire a farcela da solo, ma sa già che prima o poi avrà bisogno di qualcuno che lo aiuti a gestire gli innumerevoli progetti che intende realizzare, a partire dall'agriturismo in costruzione a pochi passi dalle casette. Sarà l'occasione migliore per far conoscere e apprezzare le qualità del suo miele, e non solo di quello, direttamente in tavola.





Sei quintali e mezzo la produzione dello scorso anno, quando le famiglie di api erano soltanto venti, e un fatturato medio che non supera i sei-settemila euro.

Sono questi i numeri dell'azienda apistica di Gustavo Tisci. Si tratta di numeri modesti, ma lui è contento così perché - spiega - "ho deciso di puntare sulla qualità, piuttosto che sulla quantità", come dimostrano gli ottimi risultati degli esami ai quali è stato sottoposto il suo miele. Limpido, dal colore giallo paglierino e dal gusto molto delicato, il miele prodotto dall'apicoltore picemese è della varietà millefiori, che lui considera "l'unico tipo producibile in zona per chi, come me, ha scelto di non praticare il nomadismo".

Il suo obiettivo - tiene a precisare - è "tipizzare il miele della zona, un prodotto assolutamente naturale e privo di qualsiasi "aggiunta". Del resto - aggiunge - tutto il miele lucano è prodotto in aree naturali, non inquinate, dove la scarsa estensione di piantagioni e frutteti garantisce un uso limitato di prodotti fitosanitari, dannosi per le api".

L'azienda Tisci, oltre a pubblicizzare i suoi prodotti attraverso un sito internet (www.agritisci.com), ha partecipato a fiere e manifestazioni locali, anche se è la vendita ai privati, effettuata direttamente in azienda, il canale più sfruttato. "Oggi - spiega Gustavo - sono i supermercati della zona i miei acquirenti principali, ma ho intenzione di portare il mio miele anche fuori regione".

Gustavo parla poi delle difficoltà di chi, come lui, ha deciso di lavorare in questo settore, con una piccola azienda. Innanzitutto, "non è semplice gestire, da solo, tutte le fasi, dalla lavorazione alla commercializzazione del prodotto. E poi - dice - si tratta di un mercato di difficile accesso, in cui tu cerchi di offrire un miele di qualità ma molti acquirenti alla fine scelgono prodotti più economici, anche se più scadenti". Questo, però, non sembra preoccupare oltremodo Gustavo, fermo nell'idea che quello apicolo sia un mercato un po' anomalo, diverso dagli altri, ai cui operatori non interessa confrontarsi con altri mieli, di tipo industriale e per questo vendibili a prezzi più bassi. ○

○ È sua convinzione che “il comparto del miele lucano e dell’agricoltura regionale in generale, debba continuare a distinguersi, facendo della qualità il suo punto di forza”.

Una forza alla quale, secondo Gustavo, molto stanno contribuendo l’associazione degli apicoltori lucani e il consorzio regionale di tutela e valorizzazione del miele lucano, impegnate per il riconoscimento del marchio Igp.

Sempre a proposito di ostacoli, Gustavo parla del difficile rapporto con le banche.

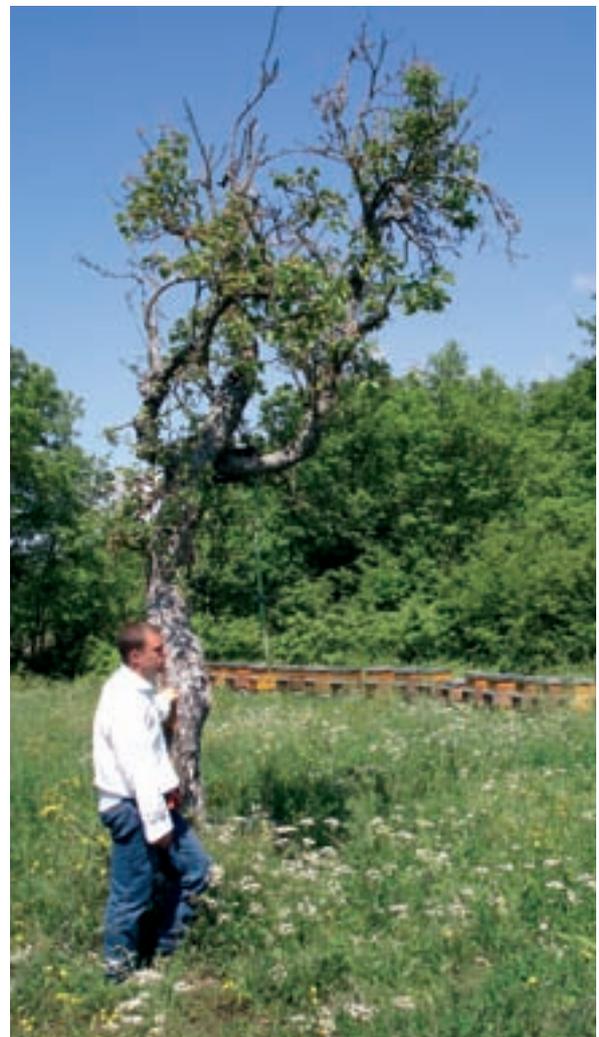
Così, dopo aver sottolineato l’importanza del sostegno della Regione Basilicata a favore di chi, come lui, ha intrapreso l’attività apicola - “senza il contributo regionale (il 50% a fondo perduto per l’acquisto delle amie e dei melari) forse non avrei potuto realizzare tutto questo” -fa notare come sia difficile, con un fatturato modesto come il suo, accedere al credito: “forse sarebbe meglio se la Regione ci aiutasse a ottenere mutui a tasso agevolato, anche se questo dovesse voler limitare al minimo il fondo perduto. In tal modo, oltre a sostenere le aziende di cui si è approvato il progetto, si limitereb-

be il rischio che le imprese chiudano subito dopo aver avuto i contributi”.

Tra queste e altre difficoltà, Gustavo continua a lavorare, instancabile come le sue api, sorretto da una grande passione per quello che fa e da tanta voglia di crescere. Immagina che tra qualche anno le sue casette saranno aumentate e che il suo allevamento di lepri, al momento in gabbia, possa praticarsi finalmente a terra, affiancato dall’allevamento ovo-caprino.

Intanto, il suo agriturismo sarà una realtà e con esso la fattoria didattica, che oggi è ancora un capannone ma presto diventerà un laboratorio di trasformazione del miele, oltre che di salumi e prodotti caseari, in cui “i bambini delle scuole potranno assistere alla lavorazione del miele o scoprire come si fa una mozzarella”. E chissà che prima o poi la Regione non approvi quel vecchio progetto, già presentato ma senza successo, per l’allevamento - “alternativo” - delle lumache.

Insomma, il futuro del giovane apicoltore di Picerno, visto così, non può che essere tutto rose e fiori. Millefiori, naturalmente. ●





It is a young farm, only four years old, which was born when its owner Gustavo Tisci was only 24. He had a degree in animal production sciences and technologies, was in the Register of agricultural economists and had one only objective in mind: starting up a farm. "When I started university - he says - I did not know what to deal with precisely, but I was sure of one thing: I would have had my own farm". Then, with time, this young Lucanian student from Picerno became fond of bees and decided to start from them in order to realize his dream. "I started - he remembers - with eight small houses, now I have 36 and I hope to be able to have more". It is in these "small houses" - that is the name Gustavo gives his beehives - that his "workers", the bees, the only employees of the Tisci farm of Picerno, live and work. In fact, Gustavo personally takes care of all the bee activity stages, helped only by his brother Tommaso, a future veterinary who is fond of beekeeping, too.

Six hundred kilos and a half was last year's production, when his bee families were only twenty and the average turnover was about six or seven thousand euros. These are the numbers of Gustavo Tisci's bee farm. Small numbers, but he is happy because - he explains - "I decided to count on quality instead of quantity", and this is proved by the excellent results obtained in the tests on his honey: it is limpid, with a pale yellow colour and a very delicate taste. The bee farm of Picerno produces Millefiori honey that, in Gustavo's opinion, is "the only kind of honey that can be produced in this area by someone who, like me, has chosen not to practice nomadism". His objective - he wants to specify - is "the typification of the honey produced in the area. Like all the other Lucanian honeys, it is an absolutely natural product that has no "additions" and is produced in natural and unpolluted areas".

The Tisci farm, apart from advertising his honey in its website www.agritisci.com, has participated in local fairs and events and,

even if its main clients are supermarkets of the area, it aims at becoming known outside the region.

Gustavo talks about the difficulties of those who, like him, have decided to work in this sector. First of all, "it is not easy to manage everything on your own and then - he says - it is a difficult market, where you offer a quality honey but many customers chose cheaper, even if poorer, products". But Lucanian honey - Gustavo is convinced - "must continue to stand out, making quality its strength, also thanks to the support given by the Lucanian beekeepers' Association and by the Regional Consortium for the protection and valorisation of Lucanian honey, which is committed in the acknowledgment of the PGI brand".

After having highlighted the importance of the grants given by the Regional Authority of Basilicata to those who, like him, started a beekeeping activity, Gustavo talks about the difficult relationship with banks and says that "it would be better if the Regional Authority helped us to get soft loans, even if this means limiting the funds granted at the minimum".

Among these and other difficulties, Gustavo continues to work, tireless like his bees, supported by his big passion for what he does and by a great will of growing up. He imagines that, in some years, the number of his small houses will be increased and that his hare breeding, at present in cages, can be finally done on the ground, together with his sheep and goat breeding. In a while, his holiday farm will be a reality, together with his didactic farm; it is only a shed now but will soon become a laboratory for processing honey, and also salami and sausages and dairy products, where "school children will be able to see honey processing or discover how mozzarella cheese is made". And, who knows, sooner or later the Regional Authority could also approve that old project for a slug rearing.

ALLA BIOFLORES RICERCA NUOVA



PRENDERE ESEMPIO DALLE API
E DALL'ORGANIZZAZIONE INTERNA
DELL'ALVEARE PER VIVERE ALL'INSEGNA
DELLA SOLIDARIETÀ
E DELLA COOPERAZIONE.
ACCADE A POTENZA, ALLA BIOFLORES,
DOVE DA 8 ANNI UN GRUPPO DI GIOVANI,
DIVERSAMENTE ABILI E DISOCCUPATI,
HANNO TROVATO LAVORO. OLTRE AL
MIELE, MANUFATTI CON LA CERA E VISITE
DIDATTICHE ALLA FATTORIA.

ROMINA INCISO
FOTO DI LEONARDO NELLA

Il miele è la parola di Cristo, l'oro colato del suo amore. Il miele è l'epopea dell'amore, la materialità dell'infinito.

Un insegnamento, quello di **Federico Garcia Lorca**, preso a modello in casa **Bioflores Ricerca Nuova**, una cooperativa sociale, nata in seno al "**Progetto Policoro**", una risposta della chiesa italiana al dilagante problema della disoccupazione giovanile nel sud, un gesto concreto di solidarietà per l'avvio di nuove attività produttive da parte di giovani disoccupati per non far perdere in loro il seme della speranza.

L'azienda, attiva da otto anni grazie alla buona volontà e allo spirito fraterno di nove giovani, di cui tre diversamente abili, ha lo scopo di costruire, prendendo a mo' d'esempio l'armonia, la cooperazione e la coordinazione che regna in un alveare, un percorso autentico di emancipazione e integrazione per le persone più svantaggiate.

Costituito, dapprima, alle porte di **Potenza**, nel quartiere **Buculetto**, in uno spazio di appena 45 mq, da circa un anno il regno Bioflores è immerso nel cuore della città, nel rione **San Rocco**. Ospite di un palazzo diocesano, si affaccia su di un orticello-botanico, ancora in fase di allestimento, dove spuntano diverse piante aromatiche, come il **timo**, l'**erba cipollina**, il **rosmarino**; e trovano dimora svariati alberi da frutto, come il

sambuco, il **fico**, il **prugno**. A completare il tutto, un allevamento di **lombrichi** e una famiglia di **escargots**, nuove scommesse da immettere sul mercato.

Una vera e propria fattoria nella città, quindi, la Bioflores, o meglio "una fattoria didattica", una sorta di "apinsegna" - come tiene a precisare la signora **Tortora**, coordinatrice della cooperativa - "meta ideale per gite scolastiche e occasione per scoprire le proprietà salutari del miele e dei suoi derivati".

"Nella scelta e nell'acquisto di un vasetto di miele - spiega la coordinatrice - molto spesso si è spinti verso il **Millefiori**, abituati come si è a quelli più commerciali. E così, purtroppo, non si ha la possibilità di scoprire le altre varietà.

Abitudine consumistica che noi qui alla Bioflores - sottolinea la coordinatrice - tentiamo di cambiare, rivelando i segreti terapeutici di ogni varietà, per far cogliere al consumatore quel perfetto equilibrio uomo-ape che sta dietro ogni ottima produzione di miele".

Un centinaio le amie (acquistate per il 50 per cento insieme ad altri attrezzi apistici grazie a fondi regionali), collocate nella zona di **Tursi** se si vuol stillare miele di arancio o di sulla o di rosmarino, in quella di **Tito scalo** se si vuole miele di castagno e alla periferia di Potenza se si vuole ottenere miele ○





○ di acacia o di millefiori, e da cui, poi, si estraggono, i cosiddetti melari, che trasportati nel laboratorio, danno inizio al processo di smielatura. I soci non possono contare su di una retribuzione mensile fissa per via di un fatturato che si aggira intorno a cifre irrisorie.

La produzione, pertanto, è limitata, all'incirca 35 quintali, distribuiti in vasetti da 50, 250 e 500 grammi, pochi quelli da

1 chilogrammo, tutti provvisti della certificazione agro-alimentare **Is.Me.Cert**.

“Siamo però fiduciosi - ammette la signora Tortora - perché anno dopo anno la produzione aumenta di pari passo con la clientela”.

Una richiesta, però, che principalmente passa attraverso il canale del passaparola e che si arresta, per ora, solo nelle poche botteghe equo-solidali cittadine, soprattutto, durante il periodo natalizio.

Di qui, la strategia adottata negli ultimi anni da parte della Bioflores non solo di aprirsi ad un mercato più vasto, aderendo al Consorzio di tutela e valorizzazione del miele lucano e sottoscrivendo la Carta dei mieli, ma anche di immettere sul mercato non solo miele, ma tutte le altre delizie dell'alveare: l'impareggiabile pappa reale, il polline, le gocce di propoli, l'antireumatico veleno d'api e l'anticolessterolo aceto di miele, fiore all'occhiello e unico rappresentante della produzione Bioflores ad aver varcato i confini italiani.

Ma non ignari della plasmabilità e delle proprietà cosmetiche della cera d'api, alla Bioflores prendono forma anche svariati manufatti artigianali come estrose candele d'arte, tra cui si contraddistinguono quelle ricavate con fogli cerei, saponette, fiori e frutti, di varie dimensioni, modellati con la tecnica della cera a freddo, così come nutrienti creme antiarrossamento per le mani e per il viso, testate clinicamente da un'azienda calabrese, il cui prezzo si aggira intorno ai dieci euro. ●





November 1918, Granada, Federico García Lorca wrote: "Honey is Christ's word, the pure gold of His love..."

1st June 1999, Potenza: Honey is really Christ's word in the reign of Bioflores Ricerca Nuova, a B-type social cooperative.

Bioflores is an actual solidarity measure of the "Project Policoro", an answer of the Italian Church to the growing problem of juvenile unemployment in the South, within a context of evangelization and human promotion; this farm exists thanks to the brotherly mind of nine young people, of which three are disabled, aiming at building a real emancipation and integration path for the most disadvantaged people, basing on the example of the harmony of a bee-hive.

Bioflores was first established in the outskirts of Potenza, in the area of Bucaletto, in a small space of 45 square metres and then moved, about one year ago, to the core of the town, in the San Rocco area. It is hosted in a diocesan building and gives onto small botanical gardens, still under construction; it is partially surrounded by fruit trees and livened up by a populated breeding of earthworms and by a family of escargots, new bets to be marketed. Everything is made precious by a small pond where, among some water-lilies, about a hundred gold fish jump. It is a real farm inside the town, or better "a didactic farm", as the coordinator of the cooperative, Mrs Anna Tortora, specifies, where you can be enraptured by the sweetness of honey, and not only.

"When you select and buy a jar of honey" she says "you often choose the Millefiori since you are used to the most marketed honeys". Therefore, not only you are not attracted by the other types of honey and by getting their therapeutic secrets, but you would never understand that perfect man-bee equilibrium that can be found behind every excellent honey production. However, venturing into the world of bee-keeping is not a simple journey.

You have to work with patience and tenacity at the service of the continued nomadism of thousands of restless worker bees. You must be, for some months, a careful guardian of hundreds of bee-hives located, for example, in the area of Tursi if you want to drip orange, honeysuckle or rosemary honey, in the area of Tito Scalco if you want chestnut honey, and in the outskirts of Potenza if you want acacia or Millefiori honey.

Moreover, those who want to participate cannot rely on a fixed monthly pay, since the farm's turnover is derisory. Its production is limited: about 35 hundred kilos, distributed in jars of 50, 250 and 500 grams, all certified Is.Me.Cert., even if "year after year", Mrs Tortora acknowledges, "it increases more and more, following the increase in customers and in demand".

However, the demand mainly goes through the channels of Chinese whippers and that, so far, only stops in the town's few equitable shops. So, over the last years, Bioflores has decided to adopt a new strategy that is not only based on its opening towards wider markets - through the adhesion to the Consortium for protection and valorisation of Lucanian honey and through undersigning the Chart of honeys - but also on the marketing of honey together with other beehive delights: "the peerless royal jelly"; the pollen, "the yellow energy-giver", the sanitizing drops of propolis, and the "long life elixir", the anti-cholesterol honey vinegar, the pride and only representative of the Bioflores production that has crossed the Italian borders.

Thanks to the malleability and the cosmetic properties of bee wax, Bioflores also makes some handicrafts, such as artistic candles, among which those made with cold-moulded wax sheets, flowers and fruit, and anti-rash creams for hands and face.

Therefore, "production is an art that is always alive in Potenza thanks to Bioflores Cooperativa"

AZIENDA STEFANO ANASTASIA

PUNTARE SULLA QUALITÀ PER VINCERE LA SFIDA E RIMANERE SUI MERCATI, SEMPRE PIÙ INFLAZIONATI DAL MOLTIPLICARSI DI ETICHETTE E INVASI DA PRODUZIONI ESTERE DI SCARSA QUALITÀ. PER STEFANO ANASTASIA, APICOLTORE DI MELFI, LA CERTIFICAZIONE RAPPRESENTA L'UNICA POSSIBILITÀ DI SOPRAVVIVENZA PER IL MIELE LUCANO, CHE GRAZIE ALL'AMBIENTE INCONTAMINATO, PUÒ COMPETERE CON PRODUZIONI DI OTTIMA QUALITÀ.

“Mangiate più miele lucano. È genuino e di qualità superiore”.

Sembra uno slogan o forse un ritornello, magari non molto lontano dalla canzoncina che risuonava nell'episodio *Le tentazioni del dottor Antonio* di **Federico Fellini**, tratto dal film **Boccaccio '70**, e che tanto indispettiva (per altre ragioni) il protagonista, **Peppino De Filippo**: “Bevete più latte, il latte fa bene, il latte conviene a tutte le età. Bevete più la... bevete più la... bevete più latte!”.

Il miele come il latte, gustato singolarmente o in sintonia, come uno degli alimenti più genuini e sani che delizierebbe anche il palato più esigente. Cambiando il cambiabile, mangiate più miele lucano è semplicemente l'invito che **Stefano Anastasia** rivolge, attraverso *Mondo Basilicata*, ai consumatori lucani e non solo: “Ci teniamo tanto ai tanti compaesani che sono emigrati all'estero e comunque vogliono sulle loro tavole prodotti della loro terra d'origine”.

“La qualità paga sempre”, suggerisce l'apicoltore titolare dell'omonima azienda produttrice di miele. Ed è il miglior antidoto agli allarmi di manipolazioni alimentari che risuonano attraverso



MICHELE CHISENA
FOTO DI ALESSIA DI LEVA

so i media con sempre più frequenza, preoccupando non poco i consumatori impotenti e indifesi di fronte alla moltiplicazione di marche e prezzi, sbattuti direttamente in faccia da un mercato sempre più aperto e sempre meno garantito per la salute.

Nonostante la grave crisi che sta at-tanagliando il settore, complice il clima pazzo, ma anche l'incontrollato uso dei pesticidi che sta sterminando le api dei grandi alveari, Anastasia è convinto che solo la qualità possa far vincere la sfida del miele lucano contro le grandi strategie di mercato globale con cui bisogna fare, nel bene e nel male, ogni volta i conti.

"Il vero cruccio - dice - riguarda le possibilità di espansione del settore, non solo nella nostra regione, ma proprio a livello nazionale. Siamo invasi da una molteplicità di miele proveniente dall'estero (**Cina, Argentina**) che arriva in Italia per tre soldi. Purtroppo, la distribuzione non bada alla qualità, ma soprattutto al prezzo, immettendo sul mercato dei distributori alimentari un prodotto scadente che ci fa una concorrenza sfrenata, mettendoci in grosse difficoltà".

Anastasia ha cominciato l'attività di apicoltore costituendo la sua ditta individuale nel 1984. La sede è a **Melfi**, in via Monticchio, ai piedi di una montagna di boschi, dove gira aria favorevole per la produzione del miele. I numeri della sua azienda sono di rilievo.

Dotazione tecnologica all'avanguardia. Una estensione di capannoni che è pari a 300 metri quadri. Un parco alveare che si estende per circa tre ettari e mezzo e comprende 500 alveari. La produzione può variare dai 10 ai 50 chili, a seconda della stagione. Tenuto conto che un'ape per produrre un chilo di miele deve compiere un tragitto di 150 mila chilometri, si capirà meglio il senso dei dati elencati. Così come, l'importanza di un settore che in **Italia** comprende 50 mila apicoltori che sono in grado di allevare 55 miliardi di api e produrre undicimila tonnellate di miele in un anno. Se si aggiungesse che, sempre in Italia, ci sono oltre un milione di alveari e che il giro di affari è di 60 milioni di euro, il quadro sarebbe ben delineato. Sebbene l'Italia sia in prima fila per l'esportazione del miele, i consumi complessivi piazzano la nazione agli ultimi posti in Europa con circa 400 grammi di miele a testa. ○



○ “Se poi ci si mette anche la concorrenza sleale di un miele pessimo, ma economico - dice ancora Anastasia - è chiaro che non abbiamo molte chance di sviluppo”.

Il clima mediterraneo permette all'azienda apistica di produrre miele di ottima qualità: “Non perché siamo più bravi degli apicoltori esteri - sottolinea il produttore - ma proprio perché le condizioni ambientali sono molto più favorevoli”.

Nella struttura produttiva lavorano due persone, compreso il titolare. Su richiesta, viene assunta manodopera stagionale per brevi periodi lavorativi.

Il miele viene raccolto in momenti stabili, tenendo conto sempre dell'andamento climatico.

“Se ci troviamo ad affrontare una stagione “precoce” - aggiunge Anasta-

sia - lo raccogliamo in anticipo. A volte si presentano stagioni più lunghe e il raccolto avviene con ritardo. Grosso modo, in una stagione, per così dire normale, i periodi in cui lo raccogliamo sono quello di fine maggio (arancio, acacia), poi a fine luglio iniziamo a raccogliere il miele di castagno e di eucalipto. Per settembre facciamo il millefiori e un po' di edera”.

Quello dell'azienda melfese è una varietà di mieli con una spiccata genuinità e tipicità, poiché in regione vi è una flora molto diversificata che permette fioriture di **arancio, acacia, ciliegi e eucalipto**.

L'azienda produce una decina di varietà di mieli ottenuta anche attraverso la pratica del “nomadismo”. In sostanza, si spostano le api dove ci sono le varietà di fioriture per ottenere una di-

versificazione di aromi. Anastasia vende miele soprattutto in Italia, ed ha anche cercato di stabilire contatti con l'estero, ma finora senza ottenere riscontri significativi. Gran parte della produzione è venduta in **Puglia**, regione in cui ci sono numerosi distributori alimentari che riescono a piazzare il prodotto.

L'apicoltore partecipa anche a molte fiere e nell'occasione organizza sagre dedicate al miele. Se è vero che: il miele - come si sostiene da più parti - è davvero un cibo degli dei, dalle sorprendenti virtù balsamiche, gastronomiche e calmanti e che perfino la sua dolcezza è sana perché in parte dovuta al fruttosio, lo zucchero buono che non influisce sull'equilibrio dell'insulina - allora non resta che seguire il consiglio di Anastasia: “mangiate più miele lucano, il miele fa bene. A tutte le età”. ●





"Eat Lucanian honey: it is a genuine and high-quality product". It sounds like a slogan but it is simply the invitation that Stefano Anastasia makes, through "Mondo Basilicata", to Lucanian consumers and not only: "we really care of our fellow townsmen who emigrated abroad and who want to eat products from their motherland".

The bee-keeper, who owns a honey farm bearing his name, says: "Quality always pays". Anastasia is convinced that only quality can make Lucanian honey win the challenge against the outsized strategies of the global market with which it is necessary to reckon with, in good and in evil: "the real worry - he says - concerns the sector's possibilities of expansion, not only in our region but also on the national scale. We have been invaded by a huge quantity of honey coming from abroad (China, Argentina) that reaches Italy for next to nothing.

Unfortunately, the distribution system does not care of honey quality but mainly of its prices, by putting into the market food second-rate honey distributors that are in unrestrained competition with us and give us a lot of trouble". Anastasia started his activity as a bee-keeper with the creation of his sole-person firm in 1984.

Its seat is in Melfi, in via Monticchio, km 1, at the foot of a wooded mountain where the air is perfect for honey production. His firm shows remarkable numbers and has leading-edge equipment; its sheds have an area of 300 square metres and its apiary park covers about 3.5 hectares and includes 500 bee-hives. Production can vary between 10 and 50 kilos, according to the season.

If we keep in mind that, for making a kilo of honey, a bee must cover a distance of 150,000 kilometres, we will better understand the meaning of the data listed. If we add that, in Italy, there are more than one million apiaries and that the turnover is 60 million euros, the picture will be well defined, even if sometimes a bit blurred: even if Italy is a leading country for honey export, the overall consumption place the nation at one of the last places in Europe, with about 400 grams of honey per capita.

"If we also add the unfair competition of a very bad honey - Anastasia continues - the development chances decrease".

The Mediterranean climate allows the bee industry to produce a first-class honey. "It is not because we are better than foreign bee-keepers - the producer highlights - but just because the environmen-

tal conditions are much more favourable". Two people, plus the owner, work in his firm. Upon request, seasonal labour is employed for short working periods. Honey is collected in defined periods, taking always the climate performance into consideration.

"If we are facing a "precocious" season - Anastasia adds - we collect it earlier. When seasons are longer, the collection is carried out later. More or less, in a so-called normal season, the collection periods are the end of May (orange, acacia) and the end of July, when we start collecting the chestnut and eucalyptus honey.

By September, we collect the Millefiori and a bit of ivy".

His business produces about ten qualities of honey, also obtained through the practice of "nomadism". In short, bees are moved where there are flowering varieties, in order to obtain a flavour diversification. Anastasia's honey is mainly sold in Italy.

He also tried to open contacts with foreign countries but so far the results are not noteworthy. Most of his production is sold in Puglia, a region where many producers are able to sell their product. Anastasia also participates in exhibitions and, on several occasions, he organises honey festivals.



DOLCEZZE AD ALTA QUOTA

DUE MIELI SPECIALI E UNA PASSIONE DAL 1983. L'APISTICA "SANTA FILOMENA" MIRA ALL'ALTA QUALITÀ DELLA PRODUZIONE, GRAZIE ALL'IMPEGNO E SOPRATTUTTO A UNA NATURA INCONTAMINATA, TIPICA DELLE ZONE APENNINICHE DOVE LE FIORITURE SONO SPONTANEE. UN ESEMPIO DI COME, SE SI HA RISPETTO PER L'AMBIENTE E LA SUA FAUNA, LA NATURA RINGRAZIA CON PRODOTTI UNICI E PRODIGIOSI.

LUCIA LAPENTA
FOTO DI VINCENZO IORIO

La **Valle del Noce** è foriera di ricchezze storico-artistico-ambientali ed, ora, anche di miele. L'azienda apistica "Santa Filomena" è una di quelle piccole, ma operose realtà del territorio lauriota che ha e continua tuttora a conferire pregio alla produzione agro-alimentare lucana.

Nel paniere delle tipicità di **Basilicata** rientrano, a pieno titolo, dal 1998 anche due suoi particolari tipi di miele: il millefiori di alta montagna, pluripremiato in particolare nella XVIII° edizione del concorso "Grandi Mieli d'Italia" a **San Pietro Terme** presso **Bologna**, ed il "Sideritis Syriaca".

Veri e propri pezzi pregiati che non è azzardato definire "da novanta", frutto essenzialmente della "filosofia" tutta genuina e naturale di **Claudia Papa**, la proprietaria dell'azienda e di suo marito, **Raffaele Di Lascio**.

La qualità innanzitutto; rispetto della natura e, poi, amore per quello che più che essere un lavoro è un hobby. Queste le semplici, ma fondamentali "regole" che i due coniugi, dal 1983, seguono con meticolosità per assicurare il prodotto di qualità e rispondere a tutte le norme igienico-sanitarie previste dal settore.

"Per noi - ci racconta Raffaele Di Lascio - questa è una passione nel vero senso della parola. Non è né la fonte principale di reddito, né un business, tanto è vero che la maggior parte del miele lo usiamo noi o lo regaliamo ai conoscenti. L'avventura è nata per caso, ventiquattro anni fa, dopo il dono di

uno sciame da parte di un nostro amico di famiglia. Da quella prima amia, ad oggi, le famiglie di api che possediamo sono una cinquantina, per oltre settantamila individui che teniamo nella postazione primaria, distante dalla nostra abitazione solo pochi metri. La produzione di miele, tuttavia, non supera mai i dieci quintali annui e non andrà mai oltre questa quantità. Intanto perché il nostro obiettivo non è quello di servire un sistema industrializzato, ma di conquistare una nicchia di mercato ben selezionata e, poi, prediligere la bontà piuttosto che il quantitativo".

La limitatezza, in questo caso, è d'obbligo.

Il "millefiori di alta montagna appenninica" è ricavato con un metodo rigorosamente artigianale che prevede la cura delle api con prodotti esclusivamente biologici, mentre il processo di estrazione e confezionamento segue fasi controllate nei minimi dettagli. **Disopercolatura, smielatura, filtrazione, decantazione** di venti giorni, un mese in maturatori d'acciaio e, solo dopo aver superato la prova dell'**assaggio** e delle **analisi organolettiche**, il **confezionamento**. Il tutto attraverso attrezzature che i proprietari hanno acquistato, in proprio, da una società all'avanguardia mondiale, la "**Lega**" di **Faenza**.

Ma, è un altro il valore aggiunto che rende tanto peculiare questo tipo di miele, che niente ha a che fare con quello venduto nei negozi. "L'ambiente incontaminato, costituito da una flora spontanea, variegata e ad elevata presenza di timo, ○





○ lavanda, salvia ed altre piante officinali - ci riferisce ancora Di Lascio - si combina in maniera eccellente con le attenzioni che dedichiamo alle nostre api, tenute lontane dalle strade e da zone dove si pratica l'agricoltura intensiva".

Una prova per tutte: i conduttori dell'azienda hanno persino costruito una fontana con due bocche per dissetare i piccoli insetti ed evitare, così, che possano andare alla ricerca di acqua sporca. La razza che i coniugi Di Lascio allevano è quella comune, di origine nord italiana, la "**Ligustica Mellifera**" che, prima della scoperta dell'**America** era diffusa soltanto in **Europa, Asia** ed **Africa**. Si tratta di api particolarmente laboriose, docili, poco avvezze alla sciamatura, tendenti al saccheggio ed alla deriva da un'amia all'altra. Eccellenti operaie, dunque, di quello che è l'altro miele di alta qualità, la cui denominazione deriva dal nome di una pianta erbacea perenne, endemica del monte Sirino.

Un altro successo. Questo miele ha ricevuto l'attestato di qualità ed il premio "**R. Franci**" il 6 settembre 2002 a **Montalcino**, dopo aver superato brillantemente le analisi chimico-fisiche ed organolettiche. Per ottenerlo, annualmente, ormai da una quindicina d'anni, Claudia e Raffaele si "arrampicano" alle pendici delle vicine vette.

"In primavera o all'inizio dell'estate pratichiamo - ha sottolineato il signor Raffaele, esperto apistico - la transumanza o nomadismo nelle località di alta montagna, in particolare sul **Sirino** e sul **Pollino** ad una altitudine che si aggira tra i 1000 ed i 1600 metri sul livello del mare. È qui che portiamo le no-

stre api a contatto con l'aria salubre, i fiori spontanei e le erbe officinali (come **gramigna, biancospino, rosa canina, bardana, sambuco, genziana...**), utilizzate anticamente dalle popolazioni del **Parco Nazionale del Pollino** come medicine di cura. Qui, siamo sicuri che le api trovano l'habitat ideale e, specialmente, le condizioni climatiche adatte per produrre il "**Sideritis Syriaca**" che, in autunno, andiamo a raccogliere. Più copiose sono le piogge primaverili, più c'è fioritura e, di conseguenza, la qualità del miele è eccellente".

L'apprezzamento più grande va al suo gusto delicato, al colore giallo scuro, l'odore tenue, all'elevato valore biologico di un alimento, da sempre, considerato ricco di zuccheri semplici e di preziosi microelementi, vitamine e sali minerali.

"Per questo - ha concluso Di Lascio - è necessario che si aumentino i controlli sul miele, al fine di evitare che sul mercato vengano messi prodotti non naturali, pieni di **sulfamidici**. Importante sarebbe, anche, indirizzare in modo serio l'utenza con le adeguate informazioni. Il rischio di prendere per biologico un prodotto che non lo è affatto è sempre dietro l'angolo".

Il desiderio maggiore, adesso, per Claudia Papa e suo marito è quello di mantenere costante la qualità e riuscire ad aprire un robusto canale di commercializzazione oltreoceano. Dall'**America** provengono gran parte degli emigrati lucani, ma soprattutto quelli che amano abbinare la dolcezza del miele prodotto dall'azienda lauriota con gli altri prodotti-paniere della Basilicata. Formaggio e vino, in primis. ●





Honey's virtues, the *Ligustica Mellifera's* laboriousness, artisan methods, uncontaminated environment and Claudia Papa's and Raffaele Di Lascio's passion: these are the plus that make the Apennines high mountain Millefiori honey and the *Sideritis Syriaca* two high quality products.

The "Santa Filomena" farm, located in the area of the same name in Lauria, and the hobby of keeping bees were born, almost by chance, in 1983, namely when its owners were given a swarm as a present. Today the farm has about fifty families, for a total number of more than seventy thousand bees that, every year, produce no more than 10 hundred kilos of honey, of which the greatest part is for family consumption. Mr and Mrs Di Lascio's objective, in fact, is not the big marketing. The target of their clients is selected and very limited: family friends, medical surgeries and lovers of organic food, obtained with artisan methods, checked and certified in each phase.

The honey they produce is the result of their painstaking cares for bees, which are raised exclusively on organic products, far from roads and from areas where intensive agriculture is used.

"Ours is a real hobby – Mr Di Lascio says – that gave and still gives us great satisfaction. It is not a job, nor a business; it is simply a love that has lasted for twenty-four years, made of care and respect for nature that, in our area, is really fruitful".

The "Santa Filomena" agro food farm is located in the Valley of the river Noce, a few kilometres far from the coast of Matera, the National Park of Pollino and the Mount Sirino.

For more than fifteen years now, every spring, husband and wife have practiced bee transhumance or nomadism in these

places. They go up to the slopes of the mountain, at an altitude between 1,000 and 1,600 metres above the sea level, where air is healthy and climatic temperature is steady. They leave their bees in contact with nature, with flowers and spontaneous plants that grow up only at high altitudes, such as scutch, hawthorn, wild rose, burdock, elder, gentian and *Sideritis Syriaca*.

It is this officinal herb, endemic of the Sirino, which gives the name to the honey produced by Santa Filomena. "A product – Mr and Mrs Di Lascio say enthusiastically - that differs for its delicate taste, its dark-yellow colour and its delicate smell. All qualities come up against careful chemical-physical and organoleptic analyses and guaranteed by the respect for all the health-sanitary rules that, every year, the competent Local Health Authority n. 3 certifies to our farm.

The awards and acknowledgments for their production are numerous and – they say - "all valuable, since they are issued by renowned Bodies of the sector, in the context of the national competitions our honey participated in".

The success achieved made the farm's owners understand that the road to follow is this one: aiming at quality more than at quantity.

In those terms, producers suggest to increase the tests on honey, in order to prevent non-natural products, full of sulphonamides, to be put on the market. It would be also important to address, in a serious way, customers with suitable information, so as to valorise typical and organic products.

Now, Claudia Papa's and her husband's greatest wish is to keep quality steady and to succeed in opening a strong channel of overseas marketing.

AZIENDA DABRAIO

PRODUCONO MIELE DAL 1990, MA AVREBBERO PREFERITO FARLO ALTROVE. SONO I TITOLARI DELL'AZIENDA DABRAIO DI TRICARICO, CHE PUR CONFERENDO IL 90% DELLA PRODUZIONE DI MIELE ALLA CONAI, COOPERATIVA NAZIONALE APICOLTORI, LAMENTANO RITARDI NEI PAGAMENTI DI FINANZIAMENTI REGIONALI E COMUNITARI E CONTRIBUTI RISICATI A LIVELLO LOCALE PER LO SVILUPPO DEL SETTORE, CONTRARIAMENTE A QUANTO ACCEDE IN ALTRE REGIONI ITALIANE. L'AZIENDA DISPONE DI 600 ARNIE E L'OBIETTIVO È QUELLO DI ARRIVARE A 1000 ENTRO IL 2010, MA IL MERCATO È ALTROVE E LA TENTAZIONE DI EMIGRARE CRESCE.

ROSSANA PAGLIAROLI
FOTO DI A. PASQUALE LAURINO





Messi insieme fanno 74 anni, due figli e un lavoro comune: produrre, nella terra del poeta **Rocco Scotellaro**, il nettare più dolce che esiste in natura: il miele.

Sono **Domenica Monica Dabraio** e **Nicola Vizzuso** di **Tricarico** (Mt). Dal 1998, l'azienda "Dabraio" è iscritta nel **Registro regionale degli apicoltori**, ma è dal 1990 che produce miele.

"Il mio lavoro - ha detto Nicola Vizzuso - nasce da un passione che ho da bambino, quando mio padre possedeva un'amia". Adesso, la sua famiglia ne possiede 600. Entro il 2010, l'obiettivo è avere mille amie. Nel periodo tra aprile e maggio, cioè quello di massima produzione, ci sono circa 70 mila api in ogni amia.

Cinque le qualità di miele che l'azienda produce: **arancio, millefiori, eucalipto, acacia** e **castagno**. Il mercato di riferimento è dal 1994, per il 90 per cento, la cooperativa "**Conapi**" di **Monterenzio** (Bo); il restante va in qualche super-

mercato della provincia di **Matera**. "**Mielizia**" è il marchio del loro miele, quello che la Conapi ha creato da trent'anni per raccogliere il prodotto di 250 apicoltori italiani, di cui due lucani, loro di **Tricarico** e un altro di **Nova Siri** (Mt). Vizzuso ha conosciuto la cooperativa tramite un amico calabrese.

L'azienda è composta da marito, moglie e un dipendente stagionale (da marzo a luglio). Nel 2006, ha realizzato un fatturato di 50 mila euro per produrre miele ad uso alimentare. "Per la cosmesi - ha ricordato Nicola - si utilizza quello d'importazione, proveniente da **Cina, Argentina, Cile, Bulgaria** e **Romania**".

Dal 1997, la "Dabraio" riceve contributi dall'**Unione europea** e dalla **Regione Basilicata**, ma "non basta finanziare le attrezzature - ha affermato Vizzuso - occorre sostenere le strutture come i capannoni, per esempio. E poi - ha precisato - i ritardi nei pagamenti dei contributi scoraggiano gli investimenti: noi -

ha continuato - abbiamo acquistato delle cisterne per il miele, lo scorso febbraio, spendendo settemila euro e la Regione ci darà un contributo di duemila 500 euro solo l'anno prossimo. L'Ente - ha evidenziato Nicola - deve mirare alle aziende che hanno un fatturato, agli apicoltori di mestiere, non a quelli che lo fanno per diletto".

Il produttore di Tricarico ha anche detto che "gli apicoltori del Nord Italia vengono a lavorare qui soprattutto la qualità di miele d'arancio, e poi vendono fuori regione. Io non voglio andare via - ha ribattuto Vizzuso- perché amo la mia regione, questa è la mia terra, ma il mercato è altrove. Resto qui anche se la Basilicata non fa niente per sostenermi come apicoltore, anzi invoglia ad emigrare. La **Regione Calabria** o quella abruzzese, per esempio - ha detto - finanziano molto di più il settore. La nostra, invece, dà i contributi per acquistare solo quaranta sciami e 40 amie l'anno". ○

○ "Sono soddisfatta del mio mestiere - ha sottolineato Domenica Monica - ci sono periodi in cui lavoriamo di più e altri meno. In cucina, ormai utilizzo il miele al posto dello zucchero: è buonissimo sui formaggi freschi come la ricotta o la mozzarella, ma anche nel caffè". Però, la signora ha un problema e non è di poco conto: è allergica alle punture d'api e da due anni, ogni mese, e per cinque anni, fa il vaccino. "Mi costa 178 euro - ha ricordato - perché la Regione non lo riconosce come farmaco salvavita. La **Toscana**, invece, lo dà gratuitamente".

L'azienda "Dabraio" non produce miele con certificazione di qualità Igp o Dop. "In passato - ha detto Nicola - avevo presentato la richiesta per la qualità del millefiori. Poi ho lasciato perdere perché non credo né all'etichetta né al biologico: è impossibile - ha spiegato - trattare le api senza residui chimici. In più, per avere la certificazione, bisogna raggruppare grosse partite di miele, quindi non vale la pena se non si uniscono le forze. La Conapi - ha precisato - me lo chiede, ma come faccio se siamo

solo in due". Quando il miele è biologico, la cooperativa dà un 15 per cento in più di compenso. Il prezzo che la Conapi paga di solito all'azienda di Tricarico è di 3,00 - 3,50 euro al chilo, iva inclusa, secondo la qualità prodotta. Il profitto che "Dabraio" ha, vendendo da sola, è di 1,00 - 1,50 euro in più. Per far parte della cooperativa, l'azienda paga duemila euro l'anno, circa il due per cento sul miele prodotto.

Domenica Monica, nel farci visitare l'azienda, ci ha spiegato le fasi di lavorazione. Per esempio, per produrre la qualità dell'arancio, la più diffusa, il marito porta, la mattina presto, le api vicino agli alberi, nel periodo massimo della fioritura (20 aprile-15 maggio). Le api tornano poi in collina per svernare. Si raccoglie il miele, lo si fa maturare per venticinque giorni circa e lo si raffina. A questo punto, il prodotto è pronto per essere confezionato nei fusti da tre quintali ciascuno. Nel 2006, loro hanno realizzato 250 quintali di miele, mezzo quintale ad arnia. Nel 1990, quando Nicola ha cominciato, l'investimento è stato di sei milioni di lire. Ora sta realizzan-

do, con centomila euro, un capannone di 250 metri quadri, in aggiunta agli 80 già disponibili. "Con mutuo bancario - ha sottolineato - e senza finanziamenti regionali perché la domanda di contributo è stata bocciata".

L'azienda non ha un sito web, però si sta attrezzando, anche se non ha problemi di mercato perché, "con la Conapi - hanno detto i coniugi - possiamo produrre quanto vogliamo". Unico limite è il clima: la siccità o il freddo continuo danneggiano la produzione. Per esempio, quest'anno, per il gran caldo, la produzione di miele è stata inferiore a quella del 2006.

Comprano le attrezzature da lavoro dalla "**Lega**" di **Faenza** (Ravenna) mentre acquistano gli sciami d'api da apicoltori lucani. Anche loro vendono sciami, ma a operatori di fuori regione (**Calabria**, **Abruzzo** ed **Emilia Romagna**) "per rimpiazzare - ci ha ricordato Domenica Monica prima di salutarci - la mortalità delle api, il cui ciclo di vita dura di solito 28 giorni. L'ape regina, invece, vive di più, cinque anni, perché si nutre di papavereale". ●





They are young, have two children and, since 1990, have been producing honey. They are *Domenica Monica Dabraio* and *Nicola Vizzuso* from *Tricarico (Mt)*.

Since 1998, they have been enrolled in the Regional Beekeeper Register. Their activity started for enthusiasm, from when *Nicola's* father had a beehive. Now they have 600 beehives and want to reach 1000 beehives by 2010. In the period April-May, namely the period of the highest production, there are about 70 thousand bees in each beehive.

Mr and *Mrs Vizzuso* produce five qualities of honey: orange tree, millefiori, eucalyptus, acacia and chestnut tree. 90 % of their production is sold to the cooperative "Conapi" of *Monterenzio (Bo)*, under the brand "Mielizia" that has been on the market for 30 years and is the result of the work of 250 Italian bee-keepers, of which two from Basilicata: the *Vizzusos* from *Tricarico* and another farm in *Nova Siri (Mt)*. The remaining 10% goes to some supermarkets of the province of *Matera*.

In the factory husband, wife and a seasonal employee work; it had a turnover of 50,000 euros in 2006. Their honey is totally used for food: "For cosmetics - *Nicola* said - they use imported honey, mainly from *China*".

Since 1997, there have been European and regional funds, but they are not enough and the delays in payments discourage investments. "Last February - *Vizzuso* added - we bought some containers costing seven thousand euros and the Regional Authority will give us a contribution of 2,500 euros only next year. They should consider professional bee-keepers, not only amateurs".

"I love my land, but the market is somewhere else" the producer from *Tricarico* said. "I remain here even if Basilicata does not do anything to support me. The regional authority gives contributions to buy forty swarms or 40 beehives per year".

"I am satisfied with my job - *Domenica Monica* highlighted - there are periods when we work more and others when we work less. In cooking, I use honey instead of sugar: it is very good on

ricotta or on *mozzarella* cheese, but also in coffee". However, the lady has a problem that is not of little account: she is allergic to bee stings and since two years, every month, and for five years, she must vaccinate. "It costs 178 euros - she reminded - because the Regional Authority does not consider it as a lifesaving drug".

The "Dabraio" farm does not make honey with quality PGI or POD certifications. "In the past - *Nicola* said - I applied for the certification of our Millefiori quality. Then I gave up". When the product is organic, the cooperative gives 15% more than the 3,00 - 3,50 euros, VAT included, that it gives for each kilo produced. If you sell it on your own, the gain is about 1,00 - 1,50 euros higher. To be a member of the cooperative, the farm pays two thousand euros per year.

Domenica Monica told us that, in order to make the orange quality, for example, "my husband carries bees, early in the morning, near the trees, in the highest flowering period (20th April - 15th May). Then the bees go back to the hill to spend the winter there. After that we collect honey, make it ripen for twenty-five days and then we refine it. At this point, the product is ready to be packaged". In 2006, the "Dabraio" farm produced 250 hundred kilos of honey, 500 kilos per beehive.

In 1990, *Nicola* started with an investment of 6 million Italian liras. Now he is building, with 100,000 euros, a shed of 250 square metres, which will be added to the 80 sq. metres already available. "Thanks to a bank loan - he underlined - and without regional funds, since my application for funds was rejected".

The farm does not have a website but is going to equip itself, even if it does not have market problems. Its only constraint is climate: drought or continued cold temperatures damage production. This year, for example, because of the very hot temperatures, the honey produced has been less than that produced in 2006.

"Dabraio" also sells swarms to replace bee mortality, since their lifecycle lasts 28 days. The queen bee, on the contrary, lives five years since it eats royal jelly.

AZIENDA PANCRAZIO BENEVENTO

DA CAPOTRENO AD APICOLTORE, GRAZIE A UNO SCIAME D'API DI STANZA ALLA STAZIONE FERROVIARIA. PANCRAZIO BENEVENTO, 50 ANNI, DIPENDENTE DELLE FS, DA VENT'ANNI SI OCCUPA DI API, NELLA SUA AZIENDA DI CALCIANO IN PROVINCIA DI MATERA. SPINTO DALLA PASSIONE E DALLA VOGLIA DI DIMOSTRARE COME ANCHE IN BASILICATA SI PUO' "VIVERE DI ALTRO", PANCRAZIO, MEMBRO DELLA COMMISSIONE SANITARIA NAZIONALE APICOLTORI ITALIANI, PERSEGUE OGGI DUE OBIETTIVI: AUMENTARE LA PRODUZIONE, FINO A 700 ALVEARI, E CONFERIRLA INTERAMENTE AL CONAPI, LA COOPERATIVA NAZIONALE DEGLI APICOLTORI.

ANGELA PINO
FOTO DI NICOLA SANTAGATA



Quando il padre avviò un allevamento di api, a conduzione familiare, lui era un bambino e non poteva che osservarlo.

Oggi ha cinquant'anni e da trenta lavora nelle **Ferrovie dello Stato**. Prima che diventasse capotreno a **Potenza**, ha prestato servizio a **Trento** e **Bolzano**, dove la cultura nel settore apistico "punta sull'associazionismo, per questo è molto affermata".

Pancrazio Benevento ha dato il suo nome all'azienda di cui si occupa da vent'anni con la moglie e i due figli, a **Calciano**, in provincia di **Matera**. Sulle orme del padre, ha fatto "un altro tentativo, per dimostrare che in **Basilicata** si può vivere anche di altro". E tutto è nato da "uno sciame d'api appeso alla stazione ferroviaria" del paese materano. Dallo stesso discendono gli esemplari che oggi popolano i suoi trecento alveari, allevati insieme al centinaio di cui è proprietario un ragazzo con cui collabora da pochi mesi. Per metà, le api di Pancrazio hanno natali settentrionali: rigorosamente in treno, sono arrivate da **Torino**, "una seconda famiglia acquistata e aggiunta alle altre, nate anche da sciami selvatici" - dice.

Le sue api appartengono alla razza "**mellifera ligustica spinola**", quella italiana, (salvaguardata dalla legge 313 del 2004) che l'apicoltore definisce "molto produttiva, ma poco docile". E lui, che dalle api è stato punto "migliaia di volte", lo sa bene, d'altronde "è un rischio da correre e a cui, con il tempo, non fai più caso", anche perché "non è vero che riconoscono l'apicoltore".



Ricostruisce la storia della sua azienda, tornando all'alveare di Calciano, che gli ha fatto riscoprire "la mai sopita passione per l'apicoltura," concretizzata grazie "ai contributi europei (legge 797 del 2004) e a quelli regionali, erogati dalla legge 36 del 2001", la stessa che ha consentito l'approvazione del piano per il ripopolamento del patrimonio apicolo, finalizzato "all'acquisto di alveari, in base alla consistenza delle aziende".

L'apicoltura "Benevento" muove i primi passi nel 1986, aprendo la partita iva solo "dieci anni dopo, quando la privatizzazione delle Ferrovie dello Stato mi ha consentito l'esercizio di un'attività alternativa" - racconta Pancrazio. Allora gli alveari erano trenta, "finché il parassita "varroe" non ha decimato anche le mie 'famiglie".

Un evento dannoso che ha, però, maturato la sua esperienza, frutto della partecipazione "a fiere anche internazionali, dove - spiega - ho avuto la possibilità di saperne di più sulla "varroasi", malattia che non si può abbattere, ma con cui si può convivere". Senza antibiotici: "preferisco far bruciare le api malate, piuttosto che salvarle con metodi non naturali" - rivela l'apicoltore. Il "segreto" che distingue il miele lucano tra i migliori si nasconde proprio nell'assenza di inquinanti, ecco perché - suggerisce Pancrazio - "dobbiamo farci conoscere, ancora, dopo il grande passo della partecipazione alla **Fiera del Levante**, promosso dalla **Regione Basilicata**".

Nell'azienda apistica di Calciano si diffondono profumi e colori di ogni intensità per le diverse tipologie di miele prodot-

to, a seconda che sia di **arancio** o **eucalipto**, oppure della varietà dei **millefiori**. L'etichetta "**Apicoltura Benevento**" - con il sigillo di garanzia del **Consorzio regionale di tutela e valorizzazione del miele lucano** - avvolge anche barattoli di miele di **castagno** e qualche volta, di **arnica**, **acacia** e **melate**, **pino** e **quercia**.

È il risultato del nomadismo delle api, in primavera, "caricate a mano" da Pancrazio e dal suo collaboratore e spostate sulle fioriture. Per ciascuna, quest'anno, i cento alveari partiti da Calciano hanno prodotto venti chili di miele: a **Montalbano** le ligustiche sono volate su alberi di arancio, a **Rionero** sui castagni, a **San Mauro Forte** su erba foraggiera. Ad agosto, poi, con il rientro in apicoltura si aziona la catena di montaggio della famiglia Benevento. Lui raccoglie il prodotto, loro, moglie e figli, mettono in barattolo il miele destinato alla vendita. Il fatturato annuo dell'azienda oscilla tra i cinquanta e i sessanta mila euro, ma Pancrazio vuole fare di più: acquistare mezzi per il trasporto del suo allevamento apistico e costruire un capannone che contenga almeno settecento alveari. Magari tra cinque anni, quando sarà in pensione, libero di dedicarsi completamente alle sue api, perché "il segreto del buon apicoltore è vivere con loro".

L'apicoltura "Benevento" ha avuto un sito internet, poi chiuso "perché non c'era richiesta on line". La vendita del miele confezionato nel laboratorio di Calciano è rivolta a privati o apicoltori che hanno finito il proprio, funziona ○



○ anche la distribuzione all'ingrosso. Ma Pancrazio ha un altro progetto: “conferire in **Conapi**” (cooperativa nazionale apicoltori) tutta la produzione”.

Nella sua azienda ha investito “poco alla volta” con una spesa totale di almeno centomila euro, e non gli “è pesato”. D'altronde, un'impresa apistica che si rispetti deve avere un prezzo, perché, poi, le soddisfazioni arrivano. Molti del settore definiscono l'azienda di Pancrazio come quella più innovativa”.

Prima declina il complimento, crede di essere nella norma insieme agli altri apicoltori, anzi, è certo che ce ne siano altre. Poi, prova a spiegare i motivi del riconoscimento: “forse perché mi aggiorno sempre. È la passione che mi porta più avanti degli altri”. Complice: la preparazione, infatti è nel direttivo dell'**Associazione apicoltori lucani** e nella **Commissione sanitaria nazionale Unaapi**. Lo scorso luglio, a **Modena**, per una riunione dell'**Associazione apicoltori italiani**, Pancrazio ha trovato conferma circa l'importanza “di incrementare la produzione di miele in Italia” verso cui l'offerta comincia a restringersi: “con l'**Argentina** che, ormai, esporta soprattutto in **America**, e la **Cina** che, per l'aumento della richiesta interna”, guarda poco al bel Paese. E per intensificare la produzione, secondo l'apicoltore, “bisogna garantire assistenza tecnica agli operatori, favorendone, così, la crescita professionale”.

Nel **Parco di Gallipoli Cognato e sulle Piccole Dolomiti lucane**, con i fondi dell'**Alsia**, è stato allestito un apiario didattico. Collaborando con il **Cea** (centro di educazione ambientale) di **Matera**, Pancrazio si occupa di dieci amie (contenitori per una famiglia di api, ndr). Visitatori d'eccellenza: alunni di scuole lucane, ma anche pugliesi, cui l'apicoltore insegna a non avere paura. Certo la prudenza non è mai troppa: lui non ha mai imitato quanti, cospargendosi di miele, si lasciano avvolgere dalle api.

“Una volta un mio amico lo ha fatto, e il suo viso ne ha subito le conseguenze. Così, io mi affido ad un vecchio proverbio cinese: 'sono furbo al punto da guardare quello che fanno gli altri, non tanto da fare quello che loro fanno’”. ●



When his father started his family-run bee farm he was only a child, and could only observe it. Today he is fifty and, for thirty years, has worked in the Italian Railways. Before becoming a stationmaster in Potenza, he worked in Trento and Bolzano, where the bee-keeping sector is really lively.

Pancrazio Benevento has given his name to the farm that he has been managing for twenty years with his wife and two children in Calciano, in the province of Matera. Following in his father's footsteps, he made another attempt "in order to give evidence that, in Basilicata, it is also possible to live on something else".

Everything originated in a bee swarm that settled down in the railway station of that village in the area of Matera. The bees that today populate his three hundred apiaries come from that swarm, and are reared together with one hundred bees belonging to a young man who has been collaborating with him since a few months. However, a half of Pancrazio's bees come from the North of Italy, from Turin: the strange thing is that they came by train. The "Benevento" farm was set up in 1986. "After ten years only - Pancrazio says - when the privatisation of the Italian Railways allowed me to have an alternative job, I enrolled in the VAT register. At that time, my apiaries were thirty, "until the "varroa" parasite destroyed my "families", too. A harmful event that, however,

has matured his experience, coming from his attendance to "exhibitions, even international, where I became aware of the difficulties of the sector, such as the "varroasis", a disease that cannot be defeated but with which it is possible to live".

Without antibiotics, since "Lucanian honey can be defined as one of the best ones, just thanks to the absence of pollutants". This is a characteristic, Pancrazio highlights, "that we must strongly trumpet. We must make our products better known. Marketing and promotion must be our daily bread. Our participation in the Fiera del Levante was important but it was not enough, we must continue in investing in marketing".

The bee farm of Calciano is full of deeply different smells and colours due to the different kinds of honey produced: orange, eucalyptus, or Millefiori, but also chestnut, amica, acacia and honeydews.

It is the result of the bees' nomadism. In spring, "hand-loaded" by Pancrazio and his collaborator, the tireless workers are moved to flowerings. Then, in August, when they come back, the assembly line of the Benevento farm is started: he collects the product, they, his wife and children, put the honey to be sold in the jars.

His yearly turnover goes between fifty and sixty thousand euros, but Pancrazio wants to do more, by purchasing equipment for transporting his bees and by building a shed for at least seven hun-

dred apiaries. Maybe in five years, when he will be retired and free to devote himself to his bees only, since "the secret of the good bee-keeper is living with them".

The "Benevento" honey is mostly sold to private clients or to other bee-keepers; Pancrazio also works for wholesale distribution, but has got a project: "conveying his whole production into Conapi (National Bee-keeper Cooperative)". He has invested "little by little" in his farm, with a total expenditure of at least one hundred thousand euros, and it has not been a "burden" to him. On the other hand, a self-respecting bee-farming must have a price, since, later, satisfactions arrive. "I always update - he says - and my passion leads me further than the others".

In the Park of "Gallipoli Cognato and Small Lucanian Dolomites", Pancrazio, in collaboration with CEA (Centre for Environmental Education) of Matera, takes care of ten beehives that are placed in the didactic apiary that was created there. Among the visitors, there are school pupils from Basilicata, but also from Apulia, to whom the bee-keeper teaches not to be afraid of bees. Of course, it is better to be cautious: he never imitates those who make themselves be wrapped by bees. "A friend of mine did it once and his face has suffered from the consequences. Thus, I rely on an ancient Chinese proverb: "I am so cunning to look at what the others do but not so cunning to do what they do".



AZIENDA GIULIO FABRIZIO

DAL GRANO AGLI ALBERI DA FRUTTA, CON UN SOGNO NEL CASSETTO: PRODURRE CONFETTI, TORRONI E, PERCHÉ NO, ANCHE MIELE ALLE MANDORLE. L'AVVENTURA DI GIULIO FABRIZIO INIZIA DALLA RICONVERSIONE DEI TERRENI COLTIVATI A GRANO IN MANDORLETI, DOVE FRA UN ALBERO E L'ALTRO HANNO TROVATO POSTO CENTINAIA DI API CHE PRODUCONO OGNI ANNO 3 QUINTALI DI MIELE. UNA PICCOLA PRODUZIONE PER IL SIGNOR FABRIZIO, MA PREZIOSA PER QUEL POLO DEL MANDORLETO IN CUI CONTINUA A SPERARE PER IL FUTURO DELLA SUA AZIENDA E DELLE ALTRE PRESENTI NELLA ZONA.

CRISTIANA LOPOMO
FOTO DI LEONARDO NELLA



L'azienda apistica di **Giulio Fabrizio** ha appena due anni di vita. Sorge in contrada **Ischia Basento** a **Grottole** in provincia di Matera e il suo destino è stato davvero frutto del caso: perché, mai il signor Fabrizio avrebbe immaginato di diventare un apicoltore e produttore di quel misterioso prodotto giallastro e dal sapore dolcissimo che si chiama, appunto, miele.

L'azienda, che sorge su un terreno di 16 ettari, ora del signor Fabrizio, apparteneva allo zio che per oltre 40 anni l'ha coltivata a grano e a seminativi. Poi, alla sua morte, l'apicoltore lucano l'ha ricevuta in eredità e ha deciso di riconvertire il terreno a mandorli e ad alberi da frutta, sperimentando diverse possibili culture nella zona.

Ed è stato allora che il neo-agricoltore ha cominciato a servirsi delle api come impollinatori dei fiori degli alberi messi a germogliare per avere, così, quanti più frutti possibile. Ha acquistato appena 4 famiglie di api, cioè 4 ar-

nie, e contemporaneamente ha deciso di sfruttarne la produzione di miele che, adesso, rappresenta la sua più grande passione, insieme a quella, innegabile, per i mandorli. "Si tratta proprio di una passione di cui ora non posso più fare a meno, ben più che un semplice hobby - precisa Giulio Fabrizio - in cui ci cimentiamo io e mia moglie in quel poco tempo libero che riusciamo a ritagliarci".

Ora, non sono solo 4 le amie della azienda apistica ma ben 20 e ciascuna contiene decine di migliaia di api che quotidianamente svolgono con cura il proprio lavoro e altrettanto laboriosamente, da marzo a settembre, producono miele.

Dall'analisi delle caratteristiche organolettiche del miele prodotto nell'azienda apistica risulta che si tratta di **millefiori** ed **eucalipto**, le tipologie più diffuse nella zona della **Basilicata**.

Una produzione ancora minima ma che di anno in anno aumenta considerevolmente. Lo scorso anno il miele

prodotto è stato di circa 3 quintali che, poi, invasettato, è stato destinato ad un mercato strettamente locale e venduto a qualche distributore alimentare della zona. "Non mi sono mai cimentato nel partecipare a fiere o eventi espositivi dedicati ai prodotti tipici lucani e di cui ho spesso sentito parlare e di cui ce ne sono oramai diversi e da tanti anni, sempre meglio organizzati - ha dichiarato l'apicoltore - ma quest'anno ho partecipato con il mio miele alla manifestazione "**Sapori lucani**", che si è tenuta a Scanzano Jonico dal 24 al 26 agosto. Purtroppo, il più grande limite in questa attività è il tempo: né io, né mia moglie possiamo dedicarvi più di quello che facciamo adesso, né possiamo immaginare - ha sottolineato - di assumere anche solo un'unità lavorativa, perché i numeri del nostro fatturato non consentirebbero di ammortizzarne i costi".

Un fatturato minimo, infatti, quello registrato in appena due anni di attività dal signor Fabrizio, che non ha ○



○ mai usufruito di finanziamenti regionali (di cui è ben a conoscenza) per sua libera scelta.

Così tutto ciò che il produttore lucano ha realizzato fino ad oggi, lo ha fatto da solo e di tasca propria. Ha acquistato le sue api da apicoltori certificati della zona e ha speso complessivamente oltre 4 mila euro, considerando che una sola famiglia costa tra i 100 e i 200 euro, a cui si devono aggiungere i costi per le attrezzature necessarie a mandare avanti un'attività apistica, come smielatori, invasettatrici e telai.

E se la realtà vera dell'azienda apistica del signor Fabrizio è, dunque, quella della micro impresa, tenuta in vita da un'autentica passione, è comunque realistico immaginare che la situazione non sia poi troppo diversa da molti altri casi di piccoli imprenditori del miele, seppur con qualche eccezione. Perché, in fondo, le difficoltà ci sono e ci sono per tutti.

"Sono numerosi quelli che come me scelgono di investire in questo settore - ha sottolineato l'apicoltore - ma quello che serve nella realtà dei fatti, è un marchio di qualità unico in grado di assicurare a tutti un pò più di forza ed essere più competitivi su un mercato che non deve essere necessariamente limitato alla nostra provincia o regione".

Le api per il signor Fabrizio sono preziose non solo per il miele, ma an-

che per la loro costante attività di impollinazione: è di circa il 20 per cento l'incremento che l'ape riesce a dare sul prodotto, sia nel numero di frutti che si ottengono, sia nelle dimensioni.

Il mandorleto ricopre gran parte dell'intero terreno agricolo, ma si tratta di piante di circa due anni d'età e dunque ancora giovanissime che ancora non hanno dato i loro frutti.

Ma è lungimirante l'apicoltore e già pensa a quando potrà, proprio grazie alle laboriosissime api, avere a disposizione mandorle a sufficienza per sperimentare particolari produzioni di confetti, torrone, dolci e perché no, anche quella di un particolare tipo di **miele alle mandorle**.

"La mandorla è un prodotto molto richiesto sul mercato, ma che rende sicuramente di più se venduta già trasformata - ha spiegato il signor Fabrizio - ed è per questo che mi è venuto in mente di sperimentare nella zona di Grottole, particolarmente irrigua, oltre le coltivazioni tradizionali, anche quella dei mandorli e realizzare, così, un vero polo del mandorleto".

Sul potente binomio di miele e mandorle il signor Fabrizio ripone incredibili speranze per il futuro imprenditoriale della sua azienda, ma anche per quelle di tutta l'area: che sia stato allora un segno del destino che lo zio, tra i quattro nipoti, abbia lasciato il terreno in eredità proprio a lui! ●



Giulio Fabrizio's bee-keeping farm is located in the area of Ischia Basento, in Grottole, in the province of Matera and is two years old. Giulio Fabrizio has inherited from his uncle a land of about 16 hectares where, after more than 40 years growing cereals, he decided to plant almond trees and several fruit trees and to use bees as pollinators. Bees are able to give a 20% increase on the product, as for both the number of fruit obtained and dimensions. Thus, bees are precious to Mr Fabrizio, not only for honey but also for their regular pollination activity.

Mr Fabrizio's bee farm started in 2005, with 4 bee families, namely 4 beehives, but now they are 20 and each of them contains tens of thousands of bees that, from March to September, produce millefiori and eucalyptus honeys. Giulio Fabrizio's farm, located in Grottole, still gives a minimum production that, anyway, is increasing more and more over the years. Last year it produced about 3 hundred kilos honey that, properly put into jars, was addressed to a strictly local market and sold to some food distributors of the area.

A minimum overturn, in fact, the one recorded so far, in only two years of activity, by Mr Fabrizio who never benefited from regional funds and supports. So, everything Mr Fabrizio has realised so far was carried out by himself and out of his own pocket. He bought his bees from certified bee-keepers of the area and spent more than 4 thousand euros overall, if we consider that one family

costs between 100 and 200 euros and that there are also the costs for the equipment needed to run an even small bee farm, such as honey extractors, jar fillers and frames.

On the powerful combination of honey and almonds Mr Fabrizio sets his hopes for the entrepreneurial future not only of his farm but also of all the other farms of the area. His bees and almond trees are, for Mr Fabrizio, the "greatest passions I cannot do without, much more than a simple hobby - he specifies - into which my wife and I make a foray in the short free time we can set aside. Unfortunately, my biggest constraint in this activity is time: neither I nor my wife can dedicate more than we do now, nor can we imagine - he highlighted - to employ even one worker, since the numbers of our turnover would not allow amortizing costs".

Giulio Fabrizio's almond orchard covers most of the whole farmland, but they are two-year old plants and thus still very young, so they have not given fruit yet. But, looking at the future with incredible optimism, Mr Fabrizio already thinks about when he will be able, thanks to his laborious bees, to have enough almonds to experiment special productions of sugared almonds, nougats, sweets and, why not, also a special kind of almond honey.

"What we need in reality - the beekeeper said - is a single quality brand for everybody, able to ensure everyone a little bit more strength that can make us more competitive on a market that must not necessarily be limited to our province or region".

Azienda Franco Coriglione

ADORA OSSERVARLE MENTRE SONO AL LAVORO, E PASSEREBBE GIORNATE INTERE DAVANTI A UN ALVEARE, AFFASCINATO DALLA LABORIOSITA' E DALL'ORGANIZZAZIONE IMPECCABILE DELLA LORO SOCIETÀ. FRANCO CORIGLIONE, È UN APE-DIPENDENTE DA QUANDO, PER CASO, DA BAMBINO SI È IMBATTUTO IN UNO SCIAME. CHE SI SIA TRATTATO DI AMORE A PRIMA VISTA NON V'È DUBBIO, SE ANCORA OGGI FRANCO, PUR OCCUPANDOSI DI ALTRO, NON HA RINUNCIATO ALLA SUA PASSIONE PER GLI IMENOTTERI, E CON VENTI ARNIE PRODUCE DA SEI ANNI MIELE, PROPOLI E CERA.

LAURA ARCIERI

FOTO DI LUCA RAFFAELE BATTA

Un'infanzia vissuta a contatto con la natura. Il mondo contadino, la dura vita nei campi, i colori e i sapori della **Basilicata**, il misterioso regno animale, osservati con la curiosità e lo spirito pionieristico proprio di tutti i bambini. Nessuna paura per gli insetti piuttosto una grande attrazione quella provata da **Franco Coriglione**, apicoltore di **Pisticci**, che quasi per gioco, nel 2001, si è avvicinato al mondo delle api e non se ne è più allontanato.

Inizialmente non si è trattato di una scelta ragionata, ma dal ritrovamento casuale di uno sciame alla pratica di un appagante hobby e alla nascita di una modesta attività di apicoltura, il passo è stato breve. L'antica passione per gli imenotteri, nutrita fin da ragazzo, ha preso forma quando, in una mattina di primavera, durante una passeggiata in campagna, si è imbattuto in uno sciame di api aggrappato ad un cespuglio e, dopo averlo prelevato e posto in una scatola di cartone, ha iniziato a documentarsi e a cercare un'arnia per dare alle api una nuova dimora. Ad offrirgliela con generosità e ad aprirgli, poi, le porte dell'apicoltura, branca dell'agricoltura a lui quasi sconosciuta, è stato un veterano del settore, **Carmine Taddei**, proprietario di un'azienda apistica della sua zona, successivamente trasferitosi a **Ferrara**.

Sotto la sapiente guida di Taddei, passo dopo passo, Franco ha appreso caratteristiche, abitudini, pregi e difetti, di quelle che per lui sono delle compagne: le api.

"È diventata - ha spiegato Franco - una malattia e io sono come drogato, un apidipendente. Sebbene sono un apicoltore amatoriale, in quanto non ho mai fatto di questa attività la mia principale fonte di sostentamento, sono capace di rimanere per ore ad osservare la società delle api, la loro organizzazione. Mi affascina la laboriosità, la divisione del lavoro, la solidarietà che le contraddistingue e sono, per me, una continua sorpresa. Quando penso, ormai, di aver compreso i loro bisogni e la loro logica operativa, mi disorientano con comportamenti inaspettati".

Tra continui stimoli, piccole difficoltà ma anche tante gratificazioni, Franco ha pian piano incrementato, in sei anni, il numero delle sue arnie passando da una soltanto, a tre, dieci e, infine alle attuali venti. Determinante, nel prosieguo della sua attività apistica, è stato ed è il sostegno e l'incoraggiamento di un altro grande amico delle api, il veterinario lucano **Pietro De Stasi** che lo ha aiutato ad adempiere a tutti i doveri legali e sanitari per essere un apicoltore in regola e ad allestire un piccolo laboratorio di circa 60 metri quadrati, dotato di attrezzature nuove e indispensabili per la smielatura.

Per Franco l'apicoltura è sempre stata, però, un hobby più che una vera professione, da svolgere part-time, nei ritagli di tempo prima e dopo le ore di lavoro alle dipendenze della compagnia petrolifera **Agip** e, precedentemente, negli orari di chiusura di una cartoleria di cui era il gestore. ○





○ Ma con il sopraggiungere della pensione e con la possibilità di dedicare più tempo all'attività apistica, Franco ha deciso di aumentare il numero delle arnie in suo possesso e, conseguentemente, la sua produzione annua di miele che si aggira intorno ai tre quintali. Modesta come del resto modesta è la commercializzazione attuata attraverso la filiera corta, grazie alla più tradizionale forma di pubblicità, il passaparola, ma destinata principalmente a soddisfare le esigenze di familiari e amici.

“Conduco - ha spiegato l'apicoltore - un'apicoltura stanziale all'insegna del rispetto dell'ape e dell'ambiente perché considero il miele il simbolo dei prodotti naturali e ogni primavera, rivivo con le api l'emozione della nuova stagione, la speranza che il tempo sia favorevole allo sviluppo delle colonie, non come quest'anno in cui il caldo eccessivo ha bruciato molte piante e danneggiato inevitabilmente le fioriture”.

Le condizioni climatiche e la ricchezza della flora sono presupposti indispensabili per una buona produzione di miele e, fortunatamente, in **Basilicata**, vi è una grande varietà di essenze arboree e, inoltre, la maggior parte degli apiari sono collocati in luoghi lontani dalle fonti di inquinamento come, nel caso, della piccola azienda apistica di Franco Coriglione. Immersa nel verde, in contrada **S. Pietro** a Pisticci, distante da strade trafficate, industrie, coltivazioni ortofrutticole dove vengono impiegati pesticidi e concimi chimici, l'azienda Coriglione produce, in particolare, miele di arancio, acacia, eucalipto, carrubo ma anche propoli e cera che si ricava nella fase

A childhood lived in contact with the bucolic Lucanian landscape and a big enthusiasm for the animal world. No fear of insects, on the contrary, a great attraction was felt by Franco Coriglione, a bee-keeper of Pisticci, who, almost joking, in 2001 approached the world of bees and has never left it.

He started from his interest in hymenoptera, which he felt since he was a boy, until the casual finding and taking of a bee swarm hanging from a bush, which made him involved in a satisfying hobby and in the creation of a small bee-keeping activity. These were the main steps that led to the birth of the small Coriglione farm, immersed in the green, in the area of S. Pietro in Pisticci, far from jam-packed roads, industries, and fruit and vegetable crops where pesticides and chemical fertilizers are used.

Franco Coriglione, thanks to the precious advice received from Carmine Taddei, the owner of a bee-keeping farm of his area, and to the encouragement and support given by the veterinary Pietro

De Stasi, has learnt characteristics, habits, good and bad points of those that, for him, are companions, the bees, and changed a room of about 60 square metres into a small laboratory, equipped with the tools needed for producing honey.

Over the time, bee-keeping has become a real illness for Franco and, despite he is only an amateur, since he never considered this activity as his main source for living, he is able to remain and observe the bees' society and their organisation for hours. He is fascinated by their laboriousness, the division of tasks, and the solidarity that characterises them; they are, for him, a continuous surprise.

Among small difficulties and also a lot of gratifications. Franco has more and more increased, over six years, the number of his beehives, going from only one to three, ten and, eventually, today's twenty. And he would like to increase them further now that he is retired and has more time at his disposal. In fact, bee-keeping



di smielatura ed è destinata, in primis, ai fabbisogni familiari e, in secondo luogo, alla creazione di materiale per le arnie (fogli di cera preparati per aiutare le api a creare nuove celle).

“Curo gli alveari - ha sottolineato Franco - in prima persona ed, essendo molto goloso di miele, ci tengo particolarmente a realizzare un prodotto genuino, aromatico, per nulla paragonabile per caratteristiche organolettiche e qualità a quello industriale o di importazione, come dimostrano i risultati delle analisi condotte, grazie alla **Regione Basilicata**, su campioni del mio miele. Le api - ha aggiunto - rappresentano per me una sfida continua a conseguire sempre migliori risultati e Pisticci offre molte opportunità a chi sa sfruttarle. Sono tante le zone nettariere e tanti gli apicoltori del nord Italia che praticano il nomadismo e vengono qui per produrre miele pregiato, soprattutto di eucalipto e arancio”.

L'apicoltura è un'attività che può rappresentare una accettabile fonte di reddito, che impegna molto, presuppone un continuo aggiornamento e soprattutto grande motivazione. “Solo animati dalla passione si possono superare ostacoli burocratici ed economici e decidere di vivere di e per l'apicoltura” ha concluso Franco e un sorriso gli ha illuminato il viso nel ricordare il grande stupore provato quando per la prima volta aprì il coperchio di un'arnia e l'inebriante profumo sprigionato dal miele (venti chili prodotti da un solo sciame!) si è diffuso tutto intorno a lui. ●

for Franco has always been a hobby to which he dedicated in his free time, before and after his working hours in an AGIP oil company and, previously, in the closing hours of a stationer's shop he used to manage.

As a consequence, with a greater number of beehives, Franco could increase his yearly production of honey, which is about three hundred kilos now. A moderate production, as moderate is also the marketing, carried out through the short chain, thanks to the most traditional form of advertising. Chinese whispers, but mainly aimed at meeting the needs of his relatives and friends.

Franco practices a resident bee-keeping that respects the bees and the environment, since he considers honey as the symbol of natural products, and each spring, he lives again, together with his bees, the emotion of the new season, the hope that weather will be favourable to the development of colonies, not like this year, when the too hot temperatures have burned a lot of

plants and inevitably damaged flowerings. Weather conditions and richness of flora are indispensable requirements for a good production of honey and, fortunately, in Basilicata there is a great variety of arboreal essences and, in addition, most apiaries are placed in places far from pollution sources, like the small bee-keeping farm owned by Franco Coriglione.

The farm produces, in particular, honey of orange tree, acacia, eucalyptus and carob, but also propolis and wax, which is taken during the phase of honey extraction and is used, first of all, for his household's needs, and also for creating materials for beehives (wax sheets prepared for helping bees in creating new cells).

Honey quality and genuineness are the basis of bee-keeping activity, according to Franco, who, being a great consumer of bee products, cares about dealing personally with his beehives and is really satisfied with the good results of the analyses carried out, thanks to the Regional Authority of Basilicata, on the samples of his honey.