

Macelleria Biassoni di viale Monza



La Gelateria elettrica, di proprietà della famiglia Maggio (primi del Novecento)



La macelleria Biassoni nel 1924 (a sinistra Luigi, a destra Gerolamo e sulla porta del negozio Maria Maggio).



Emilio, con il carretto, trasporta l'animale macellato al negozio (anni Quaranta)

La storia della macelleria Maggio Maria di Biassoni Francesco è oggi narrata dal titolare Francesco e dalla moglie Giuliana Marchetti che ne sono proprietari e, al tempo stesso, custodi di una tradizione che prosegue da 80 anni.

La macelleria nasce nel 1920 dall'iniziativa di due fratelli, Gerolamo e Luigi Biassoni, originari di una famiglia di mugnai che disponeva di un mulino sito nell'attuale via Turro, a circa 200 metri da dove sorge attualmente il negozio. La zona faceva capo al comune di Greco Milanese – uno dei comuni inglobati dopo il 1923 dall'espansione della metropoli – ed era ancora una campagna ricca di insediamenti agricoli raccordati dal viale Monza.

Gerolamo, nato intorno agli anni '90 dell'Ottocento, partecipò al Primo conflitto mondiale. Una volta tornato sposò Maria Maggio, sorella del proprietario della Gelateria elettrica, situata anch'essa nel quartiere. Con Maria e con il fratello Luigi, il quale andò a vivere con loro, aprì la macelleria con annessa anche l'attività di macellazione. Successivamente all'assorbimento di Greco in Milano, i nuovi regolamenti igienici concentrarono la macellazione nell'allora modernissimo Macello Comunale di viale Molise e l'attività del negozio si limitò alla sola rivendita.

Dai racconti della nonna, Francesco ha ricavato il quadro di un'attività faticosa che assorbiva le energie dell'intera famiglia. Nel giro di pochi anni i due fratelli vennero a mancare: prima Luigi, che non mise mai su famiglia e morì d'infarto un mattino nell'alzare la saracinesca del negozio, poi Gerolamo nel 1932. La nonna rimase da sola con due figli (Piera nata già nel 1920 ed Emilio nel 1926) e un'attività commerciale dominata tradizionalmente da figure maschili.

La macelleria, così come veniva intesa una volta, richiedeva una notevole conoscenza degli animali e, da sé, dell'affidabilità degli allevatori, la macellazione, il sezionamento dell'animale e quindi la lavorazione per ricavare i tagli commerciali. Spesso i pezzi di carne pesavano parecchie decine di chili, andavano staccati dalla gancera (la fila di uncini metallici che una volta nelle macellerie correvano lungo la parete alle spalle del macellaio) o prelevati dalla ghiacciaia per essere poi lavorati sul banco per il servizio al cliente. In questo succedersi di fasi, l'attore principale era l'uomo; alla donna, per consuetudine e per via dello sforzo fisico, era affidata la cassa.

Rimasta sola con i due figli, la nonna dovette far ricorso all'aiuto di lavoratori esterni, ma, soprattutto, a una grande forza di volontà che le consentì di assicurare la continuità del negozio. E' questo un merito che Francesco riconosce all'inizio dell'intervista affermando che l'esercizio reca e recherà sempre nella ditta il nome di questa donna nei cui confronti la famiglia avverte un debito di riconoscenza.

La vita di Maria era letteralmente focalizzata sul negozio collegato da una botola all'abitazione soprastante. Appena in età, la figlia maggiore Piera iniziò a lavorare sia in negozio, sia nelle imprese che iniziavano a popolare viale Monza. Durante il Secondo conflitto mondiale lavorò anche nella fabbrica di biciclette Bianchi dove pure Emilio si recò qualche volta a montare i cerchioni delle biciclette. D'altro lato, in quel periodo l'attività della macelleria era ridotta: la carne era poca e razionata per cui la settimana si riduceva a due o tre giorni lavorativi.

Negli anni '30 Emilio frequenta l'istituto commerciale e successivamente segue un corso professionale dove insegna il professor Giorgio Persiani, veterinario presso il macello comunale e padre dell'attuale segretario generale dell'Unione. Alcune fotografie di quel periodo ritraggono Emilio e un suo amico – un giovane morto poi combattendo come partigiano durante la Resistenza – mentre spingono in due la bicicletta-cassonetto da macellaio



La macelleria Biassoni in viale Monza in una foto d'epoca



Emilio Biassoni (a sinistra) e il cognato Luciano mentre servono i clienti. Alle loro spalle è ancora visibile la ganciera (anni Cinquanta)



Fino agli anni Settanta la carne veniva esibita nella vetrina esterna (foto anni Cinquanta)

con la quale si trasportava l'animale a pezzi dal macello di via Molise sino al negozio.

La svolta nell'attività è negli anni '50 ed è ricondotta all'inserimento dello zio Luciano Casiraghi il quale conduceva al macello comunale un'attività di grossista. Alla fine della guerra, Luciano torna dalla prigionia in Germania, sposa Piera e si dedica al negozio consentendo così ad Emilio di crescere accanto a lui.

Gli anni del secondo Dopoguerra sono definiti dal testimone come "i ruggenti anni '50". La domanda di carne cresce in modo esponenziale grazie al concorso del boom demografico, dell'emigrazione e dell'incremento dei redditi. Le fotografie conservate dalla famiglia ritraggono dietro al bancone i due uomini (quasi padre e figlio) mentre Maria Maggio presidia la cassa. Luciano non solo insegna al cognato a lavorare i tagli, ma lo porta con sé alla Fiera del bestiame che si teneva in via Molise in occasione della Campionaria, si fa accompagnare nelle stalle a scegliere gli animali, lo vuole accanto a sé nelle contrattazioni.

Emilio impara facilmente e, nel tempo, diventa uno dei principali esperti sulla piazza milanese. Il figlio Francesco sottolinea l'abilità del padre e dello zio nel valutare a vista la resa del vitello vivo con un'approssimazione massima di uno o due chili. Ricorda ancora le continue proposte di lavoro del proprietario di Peck cui il padre rispondeva "ma mi, con la mia bottega, second lù, mi me vegni a lavora a cà sò?".

Nel 1957 Emilio sposa Maria Merli, la figlia di un ex operaio dell'Alfa Romeo che in quegli anni avvia un'impresa di autotrasporti oggi affermata a livello nazionale. Anche in questo caso, conoscenza e frequentazione si risolvono in una storia di quartiere: Maria abita al Mulinello, uno stabile sito sulla Martesana non lontano dalla macelleria e utilizzato nel 1950 da Vittorio De Sica per girare il film *Miracolo a Milano*. Conosce la macelleria perché viene a farvi la spesa e, successivamente vi lavora come cassiera. Di lì a poco, il matrimonio con Emilio e la nascita nel '58 dell'unico figlio.

Emilio fa propria la dedizione al lavoro che ha sperimentato direttamente nella madre e nel cognato: il lavoro è il riferimento principale della propria esistenza. La settimana viene trascorsa dietro al bancone mentre alle tre del mattino della domenica si parte in auto per visitare le stalle in cerca di animali. In altri termini, il lavoro non ha soste tanto che dal '57 all'88, anno in cui muore la moglie, il negozio chiude per ferie solo due volte. Di recente una grave malattia ha portato Emilio a separarsi dal banco e anche questa decisione ha comportato dolorose lacerazioni in famiglia ("fa me mori sul banc" è una delle frasi del padre che il figlio riporta con tenerezza per rappresentarne la dedizione al negozio).

Emilio e lo zio si preoccupano di sviluppare il negozio anche sul piano dell'organizzazione degli spazi. Viene ampliato il retrobottega dove si effettua la lavorazione dei pezzi di carne e ciò rende possibile ottemperare alle norme igieniche che negli ultimi decenni hanno posto limiti insormontabili agli esercizi più piccoli. Si tratta di una scelta coraggiosa tenuto conto delle difficoltà poste dall'arrivo della metropolitana: i lavori per la stazione di Rovereto proprio davanti al negozio determinano un calo della clientela per i disagi all'accesso. Francesco ricorda ancora - era bambino - le passerelle di legno per accedere al negozio; ha appreso dai suoi quanto l'interramento dei flussi di viaggiatori pesi sulle attività commerciali di superficie e quanto si siano incrementati gli affitti per via del pagamento delle migliori imposte dal Comune ai proprietari degli stabili. Negli anni Ottanta la strategia di ampliamento del negozio si è completata con l'acquisto dei muri che consentono ora di guardare con tranquillità al futuro.

In due riprese, nel '63 e nell'87, Emilio rifà il locale, modificando in modo sostanziale l'aspetto della macelleria: vi introduce gli specchi e, soprattutto, per primo a Milano toglie le ganciere con gli uncini, considerati uno dei simboli del mestiere. Muta anche il modo di esibire il prodotto portandolo dalla vetrina esterna ai banconi interni, un esempio che ha poi fatto scuola nel settore.

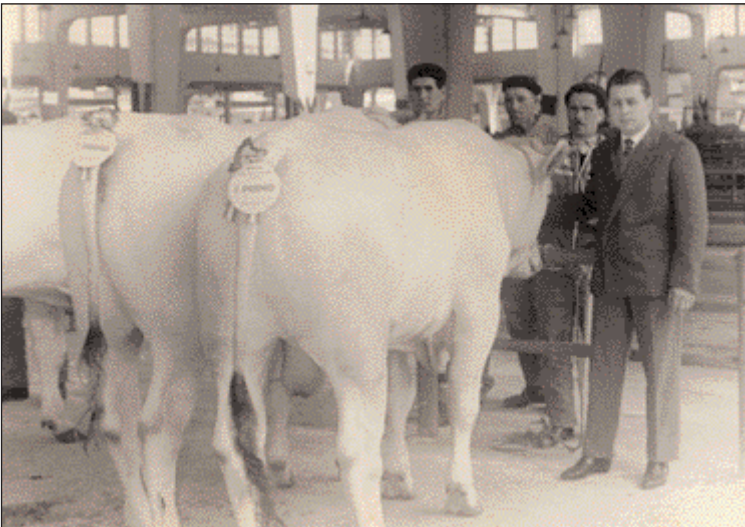
Nel '58, alla nascita di Francesco, la famiglia si trasferisce in via Bolzano in un locale più confortevole, salvo poi tornare ad occupare ancora l'appartamento originario, una volta ristrutturato. I ricordi dell'infanzia si dividono tra il negozio dei genitori e la casa dei nonni materni cui la mamma lo affidava prima di andare al negozio. Qui Francesco inizia a conoscere, attraverso il gioco e gli affetti, l'attività imprenditoriale del nonno nel settore dell'autotrasporto. Studia come perito meccanico e si lascia sempre più coinvolgere nell'impresa Merli ("era un divertimento per me, crescendoci dentro conosco tutto, la mia passione era andare a lavorare con mio zio... Ancora oggi quel lavoro mi manca e quando gli autisti passano e suonano perché mi conoscono, per me è un momento di contentezza, di felicità"). Crescere significa, però, anche dare una mano al padre: al mattino vanno effettuate le consegne a domicilio (un permesso gli consentiva di entrare a scuola in ritardo) e, al sabato pomeriggio, lo attendeva la cassetta dei conigli da spellare. La scissione affettiva tra i due lavori è palese nella testimonianza: "mi sarebbe piaciuto continuare nell'autotrasporto, ma poi, visto che avevo la mia

Il commercio "racconta" Milano

Iniziativa realizzata in collaborazione con il Centro per la cultura d'impresa



Maria Merli alla cassa (negli anni Sessanta)



Emilio Biassoni alla Fiera del bestiame (anni Sessanta)



L'ex sindaco Aniasi, in occasione della festa di viale Monza (1987), visita il negozio (da sinistra l'allora presidente di Ascomonza, Giuliana Marchetti, il sindaco che stringe la mano a Emilio Biassoni, la moglie Maria e Francesco)

casa, ho dovuto scegliere, ho dovuto evolvermi nell'attività dei miei e non do'ero cresciuto".

Terminati gli studi e assolti gli obblighi militari, nel 1979 per Francesco inizia l'inserimento in negozio insieme allo zio Luciano e al padre. Lo zio peraltro, dopo una breve esperienza per aprire un secondo negozio in via Venini, è rimasto legato alla famiglia sino a circa quindici anni fa.

Della sua esperienza professionale Francesco ha presente soprattutto la rapida evoluzione qualitativa. Innanzi tutto è cambiato il rapporto con l'animale: battere la campagna alla ricerca degli animali da macello oggi è antieconomico. Nel passato l'entità dei consumi consentiva di ottimizzare il viaggio perché si selezionavano più animali; oggi è sufficiente l'acquisto di una mezzena (cioè della metà di un vitello) per far fronte alle esigenze del negozio. Diventa sempre più difficile controllare direttamente la qualità dell'allevamento in stalla per cui si riduce progressivamente la possibilità di coltivare la competenza sull'animale vivo che era tanta parte del mestiere. A questa nuova situazione si risponde attraverso l'organizzazione: grazie alla Cooperativa macellai di Milano che ha creato un marchio di qualità e garantisce l'approvvigionamento a richiesta, è oggi possibile concentrarsi sulla lavorazione dell'animale.

Il calo nei consumi della carne si è accompagnato, poi, a un progressivo impoverimento della cultura alimentare della popolazione. La complessità dei tagli e dei sapori si è ridotta alla conoscenza della fettina e dell'hamburger, cioè delle soluzioni più veloci, ma anche meno espressive sotto il profilo gastronomico. Ne sono derivate ricadute negative sull'intera organizzazione del mestiere: per le macellerie, quasi la metà dell'animale diventa scarto dato che i clienti non sono in grado di apprezzarne i tagli. L'effetto sui costi del venduto e sulla gestione economica dell'esercizio diventa pesante, di qui una crisi che con gli anni '80 si fa sempre più acuta.

Proprio nella seconda metà degli anni '80 si verifica per il negozio una serie di radicali mutamenti. Nel 1986 Francesco sposa Giuliana Marchetti conosciuta sin da piccolo sulle colline del Piacentino dove i genitori lo mandavano in vacanza. Giuliana proviene da una famiglia di agricoltori e ha poi avviato con i fratelli un'attività nel campo della commercializzazione delle verdure. Con il matrimonio, la decisione di seguire il marito a Milano e di inserirsi nell'attività della macelleria. Nell'87, come abbiamo già visto, viene rifatto il negozio e, soprattutto, nell'88 viene a mancare Maria Merli cui era affidata la gestione amministrativa.

In questa nuova situazione, Francesco spinge per trasformare in modo deciso l'attività della macelleria. Se in origine l'attività era stata esclusivamente la vendita della carne bovina, se nel secondo Dopoguerra si era affiancata la polleria e, più in là ancora, la carne di maiale, la salumeria e i preparati di carne (involtini, spiedini), all'inizio degli anni '90 il negozio introduce la produzione diretta dei salumi e, dopo qualche anno, anche i primi piatti cotti.

L'avvio della produzione della salumeria nasce sia dall'esigenza di trovare un'alternativa alla contrazione della vendita della carne, sia dalla cessazione dell'attività del salumificio artigianale della famiglia Buratti situato in via Chioggia. Non riuscendo a trovare nessuno in grado di garantire un pari livello qualitativo ("vedevo solo grosse macchine nelle quali entrava il suino e uscivano i salumi e mi chiedevano, e in mezzo?"), Francesco si rivolge al vecchio titolare, Giovanni Buratti, chiedendogli di insegnargli il mestiere. E' stato un po' come ricominciare l'apprendistato da zero: la realizzazione dei salumi ha poco a che vedere con la macelleria bovina; anche qui c'è stata la scoperta di nuovi saperi, di un modo nuovo di considerare la carne e, inevitabilmente, la nascita di una nuova passione professionale. D'altro lato, osservano Francesco e Giuliana, oggi la gente non si chiede più perché i salumi affettati non cambino colore a distanza di giorni, come viceversa sarebbe da aspettarsi. Gli antiossidanti aggiunti alle carni rappresentano un'insidia - o almeno un'incognita - per il benessere dei consumatori e ciò soprattutto non è reso manifesto al momento della vendita. Oggi la preparazione dei cotechini e la loro stagionatura attraverso processi basati sul freddo (Giuliana osserva che anche le

Il commercio "racconta" Milano

Iniziativa realizzata in collaborazione con il Centro per la cultura d'impresa



Le tre generazioni della famiglia Biassoni: il nonno Emilio (a destra), il papà Francesco (a sinistra) e i due nipoti (Daniele e Martina)



Dal Duemila i Biassoni propongono piatti gastronomici pronti di produzione propria



I coniugi Biassoni in negozio

modalità integralmente artigianali rappresentano per il negozio una soluzione impraticabile) rappresentano uno dei punti di forza del negozio.

La seconda rilevante trasformazione è quella connessa alla preparazione gastronomica ed è stata avviata tre anni or sono. La preparazione di piatti cotti (brasato, trippa, ravioli di carne, polpettone, cuore trifolato, ecc.) consente di offrire al cliente la possibilità di disporre di piatti che non ha più il tempo di preparare o che ha addirittura dimenticato.

In questo settore Giuliana è riuscita a utilizzare le proprie conoscenze nella preparazione delle verdure e l'attività di cucina rappresenta, assieme alla cassa, il suo ambito peculiare di attività. Naturalmente, l'espansione rende necessario il ricorso a personale esterno sia per la cottura dei cibi, sia nella fase di lavorazione e di preparazione dei tagli. Si tratta tuttavia di apporti preziosi, ma quantitativamente secondari rispetto al lavoro della famiglia.

Naturalmente, osserva Francesco, quest'evoluzione che porta ad accrescere la dimensione artigianale dell'attività e non era prevedibile in passato, è stata possibile grazie alla previdenza del padre: la notevole disponibilità di spazi ha consentito di collocare nel retro in modo adeguato gli impianti di cottura e di refrigerazione, e di chiusura sottovuoto sui quali si fondano i nuovi rami di attività del negozio.

Anche sotto il profilo del servizio tradizionale di macelleria maturano trasformazioni inevitabili. La necessità di non far attendere i clienti impone la preparazione preliminare dei tagli effettuata nei momenti di calma o prima dell'apertura del negozio: i grandi pezzi di carne che una volta richiedevano una notevole forza fisica ora arrivano al massimo a 3

kg. e ciò consente di rendere più rapido il servizio al banco. Purtroppo, il ritmo di vita è sempre più vorticoso e capita di perdere clienti che non accettano neanche tempi di attesa limitati. Tuttavia anche su questo terreno occorre operare delle scelte: la qualità del servizio impone che si dedichi al cliente il tempo necessario, anche a scapito di perdere i clienti più frettolosi. Altre rilevanti trasformazioni rispetto al passato riguardano, poi, la clientela: è aumentata quella di passaggio rispetto a quella fissa. Ciò è stato determinato anche dalla trasformazione del quartiere al cui interno sono diminuite le famiglie giovani e sono aumentati gli uffici e le persone anziane. Tra gli anni '70 e gli anni '80 i cortili della zona si sono svuotati di bambini e si sono fatti silenziosi. Mentre le famiglie originarie invecchiavano, i giovani si sono spostati nell'hinterland e il sabato tornano a trovare i genitori cogliendo l'occasione per fare la spesa importante.

L'area del laboratorio del negozio dedicata alla stagionatura degli insaccati, avviata all'inizio degli anni Novanta



Oggi Giuliana e Francesco guardano con fiducia al futuro del negozio. Daniele, nato quindici anni fa, sta frequentando l'istituto alberghiero e comincia ad appassionarsi al mestiere. Già sperimenta in cucina ciò che ha appreso a scuola e ha già provato a servire alla cassa. Il padre osserva che anche in questo si rivela l'intensità del mutamento dei tempi dato che il figlio segue un percorso opposto al suo: parte dalla cassa mentre lui è partito dal banco. Una seconda figlia, Martina, di nove anni, è ancora troppo piccola perché si possano fare previsioni sul suo futuro, ma in ogni caso la famiglia è abbastanza ampia da lasciar ben sperare sulla continuità del negozio.

Riflettendo sul suo passato, Francesco si lascia sfuggire quanto gli sia pesata la condizione di figlio unico. In due sarebbe stato più facile darsi una mano, espandere l'attività e, aggiungiamo noi, disporre più liberamente del proprio futuro. Del resto, nella famiglia commerciale le dimensioni del nucleo e la sua integrazione con solidarietà amicali e professionali sono condizione necessaria di sopravvivenza economica. Il matrimonio stesso rappresenta, in questo senso, un'articolazione di questa strategia: "la moglie diventa anche il fratello perché, bene o male, condividi con chi hai vicino le tue realtà".

Naturalmente la commistione tra affetti familiari e affermazione professionale genera un nodo al cui interno è impossibile distinguere cause ed effetti. Quando Francesco considera la decisione di dedicarsi al negozio come un dovere nei confronti dell'impegno di chi lo ha preceduto, sta parlando della famiglia o dell'impresa?

Giuseppe Paletta

(in collaborazione con Sara Talli Nencioni)