



PASSAGGIO ALLA TERZA GENERAZIONE

TESTO: CLAUDIA VERNOCCHI / DIEGO SCHWERZMANN / SF
FOTO: FRANZISKA FRUTIGER

Simon Müller con i genitori André Müller-Roost e Manuela Roost Müller

Il passaggio di consegne è avvenuto a metà giugno presso la Müller Beck di Sciaffusa: Simon Müller, la terza generazione, ha rilevato la direzione operativa dai suoi genitori. La panetteria e la caffetteria sono ben radicate tra la popolazione. Il giovane imprenditore è fiducioso per il futuro: «Abbiamo ottimi dipendenti, una base di clienti ampia e fedele e siamo in grado di rendere felici molte persone con i nostri prodotti».

Questo successo non è una coincidenza. I suoi genitori Manuela Roost Müller e André Müller-Roost hanno creato il terreno fertile durante 40 anni di intenso impegno. «Abbiamo molti clienti abituali. Li conosciamo tutti», sottolineano più volte tutti e tre durante la visita di «Panissimo» a Sciaffusa. Che queste non siano parole vuote, si nota subito: praticamente ogni cliente che entra in negozio e in caffetteria viene salutato con il proprio nome e vengono scambiate alcune parole. L'ospitalità viene curata e vissuta. «Le nostre esigenze nei confronti dei nostri prodotti, dei nostri dipendenti e di noi stessi sono elevate», osserva Manuela Roost Müller. «Abbiamo fatto bene molte cose a Sciaffusa.»

IL SUCCESSO NON È FACILE

Simon Müller è consapevole del fatto che questo successo non è una cosa da poco: la qualità deve essere ottima, così come il personale di vendita. «Müller Beck è nota anche per la sua grande flessibilità e l'elevata disponibilità del servizio. Se ad esempio ad una festa mancano 50 kg di pane, basta una telefonata a Müller Beck e vengono attivate tutte le possibili leve per consegnare i prodotti. Per i nostri clienti lavoriamo 24 ore su 24, il che ci distingue dalla concorrenza», spiega Simon Müller.

IMPEGNO PER LE MATERIE PRIME SVIZZERE

I clienti inconsciamente si aspettano che venga lavorata farina svizzera, spiega André Müller-Roost. «Müller Beck supera addirittura questo standard grazie a partnership di lunga data nella regione.» Con Swissness l'azienda non si limita solo alla materia prima della farina: la carne proviene dal macellaio locale, le uova vengono deposte da galline locali. «Abbiamo sempre voluto consapevolmente mantenere il flusso delle merci nella regione», spiega Manuela Müller, «e ha funzionato senza che dovessimo contrattare troppo i nostri partner». L'anno scorso c'era pochissimo miele



Sul bancone di vendita salta all'occhio il logo pane svizzero.

MÜLLER BECK AG,
Sciaffusa (SH)

Anno di fondazione
1956

—
Collaboratori
60, di cui 18 in produzione

—
Punti vendita
3 con Caffetteria

Maggiori informazioni:



di Sciaffusa, per questo motivo alcuni prodotti non sono attualmente nell'assortimento. Il miele proveniente da più lontano non rientra nel concetto, aggiunge Simon Müller. Queste partnership coerenti con le imprese locali creano anche una fiducia stabile, che garantisce sicurezza a tutti i soggetti coinvolti. È necessario che questo impegno sia reso chiaro ai clienti, ad esempio con il logo pane svizzero.

DA QUESTO PUNTO DI VISTA È FONDAMENTALE CHE I CLIENTI NON VENGANO PRESI IN GIRO.

André Müller aggiunge che a causa del Coronavirus, della guerra in Ucraina e dell'attuale inflazione, la consapevolezza dei clienti sulle materie prime svizzere è gradualmente aumentata tra i clienti. Le persone che apprezzano i prodotti di alta qualità sono particolarmente entusiaste del marchio pane svizzero. Da questo punto di vista è fondamentale che i clienti non vengano presi in giro. Il valore aggiunto descritto non solo deve essere reso tangibile per i clienti, ma deve anche essere dimostrato al di là delle attività aziendali. Manuela Roost Müller, strizzando l'occhio, suggerisce che questa strategia funziona: «Da Müller Beck, nonostante il turismo degli acquisti ancorato a livello regionale, si trovano anche clienti tedeschi che vengono volentieri a mangiare da noi.»

Articolo completo su swissbaker.ch/panissimo > Ticino



**UN LAVORO MANUALE,
PRECISO E CREATIVO**

Vera Sabbatini ha diciassette anni e sta frequentando l'ultimo anno di apprendistato nella formazione pasticciere-confettiere presso Mùnger 1923 SA a Paradiso. Come è arrivata a lavorare per questa azienda formatrice? Tutto nasce in tenera età e dalla sua grande passione per la pasticceria.

Fin da bambina ho sempre avuto la passione della pasticceria: creare dolci, seguire attentamente le ricette, mettere le mani in pasta, ... In quarta media, quando ho dovuto iniziare a pensare un po' a ciò che avrei voluto fare dopo la scuola dell'obbligo, mi è stato subito chiaro che non avrei continuato gli studi ma sarei andata a lavorare come apprendista. Ho intrapreso diversi stage per vedere più da vicino i lavori che mi interessavano. Nel mio cuore, però, la scelta era ovvia: la pasticceria era la professione che più mi appassionava e che più mi corrispondeva. Un lavoro manuale, preciso e creativo.

UN DISEGNO - UNA FORMAZIONE

Ma come sono finita a lavorare proprio per la Pasticceria Mùnger? Questa è una storia particolare che ci tengo a condividere. In quarta elementare il mio maestro mi ha dato un compito da eseguire a casa, la consegna era: «Prova a disegnare un luogo della città di Lugano che ti ricordi e che ti rende felice.» Così ho disegnato il negozio della Pasticceria Mùnger. Mi ricordo che ci andavo spesso con mia nonna dopo aver passato il pomeriggio in città. Mi comprava sempre le «gambe di donna» come merenda. Tramite dei contatti, sono riuscita a inviare questo disegno alla proprietaria Isa Mùnger. Poco dopo mi ha chiamato per dirmi che in futuro, nel caso mi

«...È UNA PROFESSIONE BELLISSIMA E, SOPRATTUTTO, MI RENDE FELICE.»

VERA SABBATINI

fossi interessata a una professione in questo ambito, avrei avuto la possibilità di fare uno stage presso la sua azienda. Qualche mese dopo, quel disegno è stato trasformato in un poster ed è stato appeso nella vetrina del negozio. Il destino ha fatto in modo che qualche anno dopo, lo stage si realizzasse e la scelta mi fu chiara. Nel settembre 2021 ho iniziato così il mio percorso formativo in questa azienda.

La Pasticceria Mùnger aveva trasformato il disegno fatto in quarta elementare da Vera Sabbatini in un poster per la vetrina. Oggi è la sua azienda formatrice.



Vera Sabbatini

Apprendista
Panettiere-Pasticciere
al terzo anno, presso
Mùnger 1923 SA a
Paradiso (TI).

SUPPORTO E NOZIONI

Sin da subito mi sono trovata molto bene sia con i colleghi che con il mio formatore Stefano Palestra. Con pazienza mi hanno insegnato il mestiere e mi hanno supportata. Trovo che questo sia un posto di lavoro che mostra in modo completo le nozioni e i prodotti che bisogna conoscere per avere una buona base di pasticceria.

Tante persone quando vengono a conoscenza della mia scelta formativa si stupiscono di come mi possa piacere un lavoro con orari così scomodi e dove si lavora durante il fine settimana e le festività. Ogni volta, con il sorriso stampato sulla faccia, rispondo che è una professione bellissima e, soprattutto, che mi rende felice. È vero, bisogna fare diversi sacrifici, ma ogni mattina mi sveglio contenta pensando a quello che mi aspetta nel corso della giornata.

INSEGUIRE LE PROPRIE PASSIONI

Quello che mi soddisfa maggiormente e mi affascina in questa professione è riuscire a creare una ricetta mia, partendo dalla base che ho imparato al lavoro e a scuola, in cui creo abbinamenti di gusti e consistenze.

In conclusione ci tengo a dire che è importante inseguire sempre le proprie passioni e i propri sogni. Non importa quanto sarà difficile o quanti sacrifici bisognerà affrontare; andare al lavoro con il sorriso compenserà le fatiche. ■

FOTO DELLA SETTIMANA



Dylan Gilardoni (s), Pasticciere-Confettiere (vicino ad Alessandro Fontana del Mulino Maroggia), ha ricevuto il premio «Lions Ceresio - Mulino Maroggia» per la gastronomia, come apprendista diplomato più meritevole. Insieme a lui sono stati premiati anche Andrea Bosio, macellaio-salumiere, e Carmelina Napolano, cuoca (vicino a Luigi Fontana). Questo premio è stato creato per non dimenticare il grave incendio del 23 novembre 2020 che ha distrutto il Mulino Maroggia. sf

ATTUALITÀ

SWISS GRANUM. Secondo i risultati dell'indagine sulla qualità del raccolto di swiss granum, i contenuti di proteine e di glutine umido sono inferiori alla media quinquennale. Le farine mostrano un assorbimento medio di acqua. Gli impasti mostrano una resistenza all'impasto inferiore alla media quinquennale. La struttura del glutine e i volumi di cottura rimangono a un livello simile a quello del 2022. com/sf

swissgranum.ch

INFORTUNI. Secondo la Suva, nel 2022 sono stati registrati 911 000 infortuni sul lavoro e nel tempo libero nonché malattie professionali. Si tratta di un aumento del 9,5% rispetto all'anno precedente 2021. L'aumento degli infortuni nel tempo libero è stato particolarmente significativo. com/sf

VENDITA GELATI. I membri dell'Associazione dei produttori

svizzeri di gelato, Glacesuisse, hanno venduto quest'estate 15,1 milioni di litri di gelato. Il consumo nazionale di gelato è diminuito dell'1% nel terzo trimestre 2023 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. com/sf

STIPENDI 2024. Le parti sociali del settore dei panettieri-confettieri hanno concordato di non aumentare i salari minimi per il 2024. Il rincaro sarà differito e concesso cumulativamente a partire dal 2025. In linea con il CCNL, solo i salari minimi del personale della ristorazione potrebbero subire un aumento già nel 2024. Panissimo informerà tempestivamente i membri PCS su quest'ultimo adeguamento. PCS/sf

Altre notizie online: swissbaker.ch/panissimo > Ticino



PRODUZIONE

CALCOLAZIONE OMINO IN PASTA DOLCE

I prezzi indicativi, stabiliti dalla Richemont, fanno da base per l'omino in pasta dolce basato sui prezzi attuali delle materie prime. Il calcolo è il seguente:

con 100 g di pasta: CHF 3.90

(leggermente decorato con granella di zucchero)

con 200 g di pasta: CHF 5.70

(ben decorato con cordoncini in pasta e vari modelli d'intaglio)

I rotair e i cartoncini pubblicitari in lingua italiana si possono ordinare nei vari formati su: swissbaker.ch/promo-shop/avvento



CALCOLAZIONE CORONA DEI RE MAGI

Il calcolo di riferimento per la Corona dei Re Magi della Richemont fornisce i seguenti prezzi di vendita:

6-pezzi = 7.30 CHF (pasta 280 g)

8-pezzi = 9.00 CHF (pasta 420 g)

10-pezzi = 10.50 CHF (pasta 600 g)



MARKETING

CAMPAGNA CORONA DEI RE MAGI VIDEO PROMOZIONALE

È stato realizzato uno speciale video (musicale) per pubblicizzare nei negozi la campagna Corona dei Re Magi della PCS. Può essere utilizzato per gli schermi delle casse dei negozi e per i canali Social media. Il video può essere scaricato da swissbaker.ch/panissimo > Ticino. PCS/sf

