

Intervista ad Antonio Ardiri

Mercoledì 26 febbraio

Ari - Abbiamo segnato alcune domande a cui vorremmo dar risposta, ma sei libero di partire da dove vuoi

AA - Per quanto riguarda il primo settore su cambiamento e formazione sono molto d'accordo con gli argomenti esposti. Ho sempre pensato che la formazione sia fondamentale, non si smette mai e quando smetti di imparare sei indietro. Questa è una cosa che ho imparato nel mio lavoro, quello che ho capito come formatore. Con i ragazzi ho capito che la soglia di attenzione è sempre minore, probabilmente sempre più stimolati e quindi devi inventarti il modo di catturare la loro attenzione e non è detto che quello che funziona un anno funzioni quello successivo. Bisogna sapersi rinnovare in continuazione. Un aspetto che mi può aiutare è quello di confrontarmi con altri formatori. Visto che io sono più professionista che formatore spesso chiacchierando con voi o partecipando alle riunioni ricevo preziose informazioni.

E poi non dare mai per scontato di essere io dalla parte del giusto e che sono i ragazzi che non hanno voglia... Calcolando che in una classe ci sono sempre dei soggetti negativi, se mi rendo conto che non riesco a catturare l'attenzione della maggioranza, è perché probabilmente sbaglio qualcosa io. Quindi mettermi in discussione mi aiuta a capire cosa cambiare, dove perfezionarmi.

Era interessante la domanda "quali sono gli stimoli/input che funzionano su di te?". Parlando di formazione, un aspetto che cambia è che quando paghi per fare un corso, è interesse tuo prestare attenzione, però spesso cerco di capire cosa colpisce me e cosa colpisce la maggioranza delle persone presenti. Se faccio un corso tecnico, per esempio su tipi di pane o di lievitazione, se c'è un prodotto che funziona, cioè piace a 20 persone su 30, è probabile che se lo producessi e lo vendessi piacerebbe a 20 clienti su 30 e questo potrebbe funzionare anche se lo portassi a scuola. La mia fortuna è di essere un insegnante di laboratorio, perché il laboratorio viene visto in maniera più rilassata, non devono essere sempre seduti, si muovono e quando lavori, quando fai il tempo passa più velocemente. Se riesco a mischiare questo aspetto, che i ragazzi già

apprezzano, con qualcosa che comunque li può interessare, stimolare, questa è la migliore formula che ho trovato.

Ari - Su questo ci puoi fare un esempio?

AA - Per quanto a me non interessino certe festività, ho notato però che nel periodo di Halloween, sono impazziti: ho iniziato a fare il pane di zucca, dando anche la forma della zucca e lo volevano fare tutti. Oppure quando usiamo le spezie, ad esempio la curcuma che dà un pane colorato, una cosa semplice può dare l'opportunità di parlare delle spezie e delle loro proprietà. Non è solo il giocare con gli ingredienti ma l'inserire degli ingredienti che stimolano il loro interesse e poi applicare la teoria. Non può succedere in tutte le lezioni ovviamente. Oppure a me piace chiedere a loro, ad esempio, in vista degli esami di terza di propormi dei pani, poi se non si arriva a un risultato ottimale lo sviluppiamo insieme. Oppure, ecco, ora va di moda, grazie a Bonci, la pizza in pala... perché non provare? È un dare e avere: accontentare le richieste e proporre io è un modo più stimolante. C'è sempre poi la classe con cui si lavora meglio e quella con cui lavori peggio.

È interessante l'aspetto dell'essere artigiano. Ho raccolto un po' di pensieri, di idee. Per me è stato un percorso particolare. Io sono figlio d'arte quindi mi sono ritrovato a fare un mestiere, non a sceglierlo. Ho frequentato l'Enaip 23 anni fa ed è stato stimolante passare da un mestiere di cui vedevo solo le rinunce - ero un ragazzo di 16-18 anni che voleva uscire la sera, stare con gli amici e invece, come panificatore, doveva lavorare - a innamorarmi del mestiere e a capire con il tempo la fortuna che avevo tra le mani... non tanto di avere un'attività, che comunque è una fortuna, quanto di avere un mestiere in cui potevo esprimermi, avere una certa creatività. Secondo me partire da elementi base e creare un prodotto è una grande fortuna, è stimolante. Si può sempre migliorare, proporre qualcosa... I percorsi, i colleghi, i formatori sono stati fondamentali in questo, per avere altri punti di vista su quello che hai sempre fatto, per capire cosa hai di fronte... Poi ovviamente si è aggiunta la crescita personale... Quindi secondo me la fortuna del nostro mestiere è il potersi esprimere, e sono pochi i lavori in cui riesci a farlo.

Poi, c'è la domanda "con chi condividi questa esperienza?"

La cosa bella della provincia di Como è che c'è molto affiatamento tra colleghi. Soprattutto i corsi di aggiornamento in Enaip sono stati una base di partenza: ci siamo trovati una trentina di colleghi e, corso dopo corso e le pause pranzo, questo ha permesso di creare amicizie, conoscere i colleghi sotto altri aspetti e di condividere esperienze, problematiche. Purtroppo al momento l'associazione panificatori-pasticcieri non è molto presente, latita, non ci aiuta. In passato abbiamo avuto modo di condividere esperienze ed eventi di beneficenza (RistorExpo, La camminata dell'amicizia...), che oltre a far del bene, per noi è stato un modo di divertirsi e di collaborare con altri (volontari). Adesso noi abbiamo una chat con una quindicina di noi, ed è cambiata un po' quella mentalità che avevano i nostri genitori negli anni '80-'90, quando sembrava che il collega di volesse rubare il mestiere e una ricetta era da chiudere in cassaforte. Quello dei panettieri-pasticcieri era un mondo chiuso. Credo che le nuove generazioni, anche i 50enni di adesso, hanno capito che siamo competitor ma possiamo collaborare senza alcun problema e questa è una cosa che apprezzo molto.

Passo alla valutazione dei ragazzi o c'è qualche altro aspetto che volete approfondire?

Francesco – Quali sono le tue esperienze in altri contesti, al di fuori di Enaip... in altre aziende... quanto usi internet nella tua formazione?

AA - Per quanto riguarda il condividere l'esperienza fatta, in primo luogo all'interno della mia azienda – ho un'azienda piccola, siamo in 7 e la mia idea è che siamo tutti interscambiabili quindi quello che so fare io deve saperlo fare anche il ragazzo che abbiamo assunto un anno fa, ognuno con le proprie abilità... Ci tengo per quanto possibile che i miei collaboratori facciano dei corsi, è meglio per loro e per me, quindi questo è fondamentale. Ci sono mulini famosi che organizzano corsi, non sempre riesco ad andare perché a volte sono di 2 o 3 giorni e devo organizzarmi mesi prima, bisogna andare a Parma, a Verona, a Merano. Quindi non è sempre facile. Internet è fondamentale, i forum sono utili per imparare ma anche per capire cosa funziona e che cosa no... Ad esempio, prima abbiamo parlato del pane alle spezie: ecco se 10 professionisti dicono che quel pane da loro funziona, ci sono buone probabilità che funzioni anche da me, anche se poi ci sono sempre i fattori

territoriali. Oggi c'è molta più condivisione e si riesce ad avere più stimoli.

Ad esempio, da qualche anno ci sono nuove tecniche di lievitazione... anche perché ci sono sempre più persone con intolleranze. C'è la tecnica di un maestro che lavora in Svezia sulla lievitazione selvaggia con i fermenti e su questa lievitazione da qualche mese c'è un libro anche in Italia. In internet sono due anni che se ne parla... anche in inglese, è l'unico modo per essere aggiornati, se vuoi fare qualcosa di diverso.

Francesco - C'è qualche contesto estero che ti incuriosisce particolarmente?

AA - Io seguo di solito i grandi maestri. Ci sono questi guru, famosi nel nostro mondo perché hanno fatto, vinto campionati di panificazione - in Italia noi abbiamo la Richmond che organizza campionati. Questo a noi professionisti consente di entrare in mondi non sempre accessibili... Spesso anche la rivista "Il panificatore italiano" ne parla. Seguire questi maestri mi permette di seguire realtà anche lontane, di conoscere i pani tradizionali in Spagna, Danimarca, Norvegia...

Ho fatto un corso al mulino di Merano, loro sono campioni mondiali di uso della segale e mi sono reso conto che quello che funziona lì; il pane prodotto lì è completamente differente e ti apre i limiti mentali e le convinzioni che hai. Poi magari portandolo qui non funziona, ma hai acquisito una ricetta, puoi adattarla... Nel mio piccolo quando viaggio cerco di entrare nei panifici, di rubare qualcosa! A dicembre 2019 sono stato in Giordania per 5 giorni, sono entrato dentro a un panificio a vedere la produzione, fanno un pane azzimo, una cosa fantastica... È chiaro che non ho imparato niente; loro non parlavano inglese né io l'arabo. Seguo molti panettieri via internet, uno di questi è Spreafico che è di Como, aveva un panificio sul lago, si è trasferito in Norvegia dove ha aperto un panificio e ora ha trasformato totalmente la produzione per i giusti dei norvegesi. Mi piace guardare gli altri.

Francesco – In comune che cosa c'è? Le macchine?

AA - I macchinari sono gli stessi per tutti i panificatori. Le macchine sono un di più, varia il loro uso in base alle quantità ovviamente... le celle di lievitazioni, i forni... tutto il resto dipende dalla realtà delle aziende. Fondamentali sono impastatrici, celle di lievitazione e fermalievitazione e forni.

Francesco - Un dato costante potrebbe essere l'abbinamento produzione e vendita in loco?

AA - Sì, quella è la formula vincente. Uno, perché alle persone piace vedere. Ormai è arrivato dalle bakery del nord Europa l'idea di sedersi, bere un caffè e mangiare qualcosa, ma se ci fate caso tutte hanno la finestrella per vedere il laboratorio, perché ci rassicura... Vedere la produzione rassicura, anche nei supermercati lo fanno, sei partecipe di quella fase e compri più volentieri. Due, un'azienda che produce e vende può vendere a un certo costo, il ricarico è a cura del negozio... Se vendi direttamente dalla produzione hai un ricarico pieno.

Francesco – La soluzione laboratorio più negozio consente in una dimensione familiare di mettere al lavoro tutti

AA – Sì, soprattutto adesso. Negli ultimi 10 anni molti hanno osato ingrandirsi quindi poter avere anche delle commesse... Adesso che purtroppo c'è un po' di recessione sotto questo aspetto i piccoli cercano di fare le cose in casa, di dividersi il lavoro.

Io prima ho detto che mi sono ritrovato a fare un mestiere che ho scelto successivamente. Probabilmente ho un panettiere che ha 2, 3 figli non è detto che tutti vogliono seguire le orme. Avere il negozio o ampliare il negozio già esistente con nuove formule può essere assolutamente giusto. Possiamo fare l'esempio dei Marra: Alessandro è un grandissimo professionista panificatore, la sorella molto in gamba a livello amministrativo hanno aperto insieme una realtà valida che funziona; ognuno dei due si occupa del proprio settore e continuano a funzionare. Loro sono la seconda se non la terza generazione.

Ritornando al discorso della condivisione. Mi è capitato in passato di avere richieste di fare corsi di panificazione. Ne erano stati organizzati alcuni, ora ho dovuto dare un taglio perché non ho tempo e per mie necessità personali.

Mi capita invece molto spesso - siccome nello specifico mi occupo di produzione biologica, di pasta madre e collaboro con negozi specializzati - questi mi chiedono di fare incontri con i produttori. Non si tratta di un corso pratico, di insegnare a fare il pane, con 4 ore fai finta di insegnare a fare il pane. In vent'anni ancora credo di non averlo imparato del tutto.

Si tratta invece di fare divulgazione e questo mi piace molto di più perché nel mondo del biologico ci sono molte persone interessate ma che non hanno una percezione reale di alcune cose, delle intolleranze, dei cereali alternativi. C'è molta confusione al riguardo,

quindi poter condividere a me piace, alle persone piace perché ci metti la faccia. Io produco solo per terzi, lavoro solo per i negozi del bio e quindi loro vedono sempre un pane negli scaffali, lo apprezzano molto. Faccio queste giornate divulgative e funzionano tanto. Vedo il ritorno, le persone vogliono sapere, chi si avvicina vuole sapere: è il modo con cui puoi formare le persone, a volte sfatare falsi miti, poi non ho nessuna presunzione perché non sono un biologo laureato. Cerco di documentarmi molto, cerco di non parlare a vanvera, se non so qualcosa sto zitto, non invento e quindi cerco di condividere quello che so e di solito funziona e piace.

Francesco – Qual è il tuo raggio di azione?

AA - Noi abbiamo come raggio credo un 120 km. L'ultimo mio cliente è ad Agrate Brianza e noi facciamo tutto Milano poi andiamo verso Agrate Brianza, Concorezzo poi torno verso Lecco e torno in laboratorio. Si tratta di rifornire negozi che sono a loro volta certificati bio. Ho una certificazione bio non faccio convenzionale. Da diversi anni sto cercando un discorso di prodotti di filiera quindi è un discorso un po' complicato da mantenere ma andiamo avanti così con tutte le limitazioni e le difficoltà. Siccome io nasco in famiglie in cui c'è stato molto interesse nel bio. Mio padre ha avuto questa idea nel 1993 di avere la certificazione del bio quando quasi nessuno ci credeva. Si credeva che trattassero prodotti per malati. Quando c'è stato il cambio da convenzionale a bio, abbiamo sofferto un po' perché comunque soprattutto all'inizio e cercavamo ovviamente di lavorare su Como ma a Como non c'era molto la mentalità del bio. Invece Milano era tutto un altro mondo quindi ci siamo fatti conoscere su Milano. Dopo la crisi iniziale e lo scontro con un grande marchio di supermercato che ha sempre fuori da ogni negozio tre bagette a 1 € e tu pensi che con 1 € non ci paghi neanche la farina. Le persone purtroppo devono fare i conti col portafogli e tu invece offre un prodotto che costa il doppio del convenzionale, ti rendi conto che hai un problema. Invece con gli anni, grazie purtroppo al crescere delle intolleranze alimentari le persone sono obbligate a cercare pane senza lievito di birra, pane con prodotti naturali, farine alternative. Quindi c'è un po' di sensibilità e un po' secondo me è anche di coscienza: capire che magari comprare 2 kg di pane e buttarlo via ne compro ½ kg ma compro quello buono che ti dura quattro giorni.

A livello generale c'è stato una crescita del bio e quindi tutto sommato è stato un investimento

corretto, lungimirante. Il fare qualcosa di diverso per me che sono piccolino con un panificio a Caslino al Piano mi ha permesso di sopravvivere altrimenti avrei dovuto fare altri tipi di investimenti per sopravvivere.

Francesco – Avete mai avuto una rivendita?

AA - Ho piccolo spaccio all'ingresso. Ho la licenza per il negozio ma, proprio perché sono a Caslino al Piano, non ho mai avuto interesse. Tempo fa a pensavamo con mia sorella che ovviamente non fa la panificatrice di aprire un negozietto. Poi abbiamo deciso invece di dedicarci solo a produrre per terzi. Nel mio settore avere un negozietto non basterebbe. È difficile che uno entra in un negozio di pane a comprare il pane biologico con un costo superiore; allora devi aprire una piccola erboristeria o un negozio di alimenti naturali dove comprano anche il pane ma vengono perché magari si comprano le tisane, prodotti bio. A Como ne abbiamo 3, 4: Mirtilla funziona molto, non è realmente un'erboristeria ma un negozio di prodotti naturali; se fosse solo un panificio probabilmente non lavorerebbe così.

Noi lavoriamo tanto su ordinazioni. Tutti gli anni, facendo la fiera L'isola che c'è a Villa Guardia, incontriamo persone che provano il pane e chiedono di prenderlo da noi. Ma avendo solo un piccolo spaccio, lavoriamo al 90% su ordinazione anche perché prendendolo da me al forno costa una cifra, comprandolo in negozio costerebbe molto di più. Nulla vieta a chi vuole di venire a comprare ma non abbiamo mai investito molto. Siamo a Caslino al Piano, non siamo neanche sulla strada principale!

Francesco - Frequentate fiere?

AA - Per noi era fondamentale in passato per farci conoscere fare le fiere, il Sana a Bologna, il Fa la cosa giusta a Milano, L'isola che c'è a Villa Guardia. In origine le facevamo tutte, dove c'era una fiera del bio, ad esempio, com'era a Villa Erba, a Lariofiere piuttosto che a Mariano Comense all'esposizione del mobile... Quindi le facevamo tutte per far capire che sei presente, non per avere un guadagno, perché in alcune fiere non vendi, fai solo degustazioni gratuite. Alcune fiere hanno un costo davvero proibitivo che anche se tu vendi se ti va bene copri i costi di partecipazione, però devi esserci. Abbiamo preso molti clienti ad esempio alle fiere e poi comunque ti crei la tua immagine. Adesso invece facciamo le fiere fondamentali del settore quindi sono rimaste quelle 3, 4 l'anno. È stato fondamentale all'inizio, è stato utile entrare in certi negozi. Se il tuo prodotto viene

trovato a Eataly a Milano sei sicuro che avrai una certa esposizione. In origine entrare nelle erboristerie centrali di Milano ci ha permesso crearci il nostro giro. Poi non è detto che tutti i negozi lo prendono tutti i giorni perché il mio pane essendo a pasta madre dura di più. Alcuni lo prendono solo lunedì mercoledì venerdì, altri solo giovedì. Il giro di consegne a Milano lo facciamo tutti i giorni.

Ari – Torniamo sul tema della valutazione...

AA - Ho avuto il privilegio oltre che in Enaip di essere anche tutor in azienda perché sono sempre venuti i ragazzi a fare il tirocinio. Mi rendo conto che è una responsabilità perché la cosa di cui soffrivo io, quando ero ragazzino, era che comunque i ragazzini vengono visti come quelli che devono far le pulizie. Per me forse era particolarmente pesante perché era mio padre è bullizzarmi. È una cosa che mi ha sempre dato fastidio anche quando parlavo con gli altri ragazzi quando frequentavo la scuola. Credo invece che seguire un tirocinante dia la possibilità di far appassionare il ragazzo al mestiere o di fargli cambiare idea a un'età delicata. Probabilmente a 15, 16 anni ancora non sai cosa vuoi fare della tua vita e quindi fargli capire che ci sono varie fasi del lavoro compresa la fase delle pulizie. Mi piace metterli alla prova, stimolarli, cercare di dare un contributo per far sì che possano davvero appassionarsi anche perché soprattutto nel mio settore si fa fatica a trovare il ricambio generazionale. Ogni volta che noi dobbiamo assumere qualcuno, facciamo fatica a trovarne uno valido che abbia voglia. Far capire ai ragazzi che hanno una possibilità. Ogni anno comunque dalle terze e dalle quarte in provincia di Como escono 50-60 ragazzi ma non ci sono 50-60 posti di lavoro. Ecco perché se hanno una giusta disposizione, una giusta mentalità hanno molte più probabilità di trovare lavoro. Per ora nel nostro settore c'è ancora un po' di richiesta sostenuta anche dagli incentivi dell'apprendistato. Dei nostri quattro panettieri due arrivano dall'Enaip e avevamo avuto modo di osservarli in tirocinio.

Nella valutazione cerco non tanto di considerare l'abilità del ragazzo – perché l'abilità la velocità, il saper fare le forme le acquisisci col tempo; se le sapessero fare già dopo un mese significa che io che son vent'anni che lo faccio non sono migliorato – ma di capire la loro attitudine verso il lavoro e la loro disponibilità perché bravi lo diventeranno ma affidabili no, o lo sono o non lo sono secondo noi. Poi certo l'età gioca un aspetto fondamentale. Nella mia valutazione è più facile che se uno non è bravissimo

gli do una buona valutazione se è puntuale, se prende con serietà il lavoro, se non mi fa senza significative almeno che non stia male. Questo per noi è fondamentale. Lo dico già dal primo giorno: io punto tanto su quello e poi cerco di valutare il ragazzo in base a quello che mi può offrire (un ragazzo di seconda difficilmente potrà fare un tirocinio come un ragazzo di quarta e io devo tenerlo presente soprattutto quando sono bravini e ti aspetti di più da loro quasi come se fosse un operaio; il tirocinante non è più un peso, è una risorsa che può farti il lavoro, può agevolarti). E comunque è un ragazzo senza esperienza. Da quando collaboro con Enaip ho una consapevolezza maggiore di questo. Prima un ragazzo era bravo o non era bravo, aveva voglia o non aveva voglia. Adesso faccio una valutazione a più fattori. Ci tengo a sottolineare ai ragazzi un aspetto che ripeto sempre: essere costanti fino alla fine perché la cosa positiva dei tirocini di 400 ore (rispetto a quelli precedenti che erano solo di un mese) è che all'inizio sono entusiasti perché non vanno a scuola per tanto tempo e fondamentalmente lavorano, poi magari qualcuno dei professionisti allunga loro una mancia, soldi da spendere il venerdì sera, e quindi li vedi carichi. Il problema è che la durata fa venir meno la costanza, c'è un calo perché non sono abituati a lavorare 7, 8 ore al giorno; è lì che si vede l'attitudine giusta al lavoro che potrà fare la differenza dato che dopo un anno dovranno cercarsi un lavoro. La mia valutazione può essere importante anche indirettamente perché aver svolto il tirocinio da me può servire come referenza.

Ari – Ti eri segnato qualcos'altro? (ca 46 min)

AA - Quello che mi ha aiutato a diventare "bravo", un artigiano qualificato, sono tutti gli aspetti che abbiamo citato prima: il condividere, i corsi, il prendere coscienza della fortuna nel fare un lavoro che ti dà e non solo che ti chiede. Credo che la soddisfazione di riuscire a fare qualcosa di diverso, di riuscire a fare un buon pane è quello che fa la differenza. Ci fidelizziamo con la struttura che fa il prodotto che più soddisfa i nostri giusti. È quello che ho sempre cercato di seguire io: quando tu riesci a creare un prodotto che piace a diverse persone, ricevi apprezzamenti ed è l'apprezzamento che ti fa andare avanti, sapere che tu crei qualcosa che piace è estremamente appagante. Non per questo diventi uno chef stellato. Sei sempre nel tuo piccolo ma questo crea un circolo virtuoso. Secondo me, se tu spendi le tue energie per produrre qualcosa di diverso e le persone la apprezzano, ti arriva un feedback che ti

dà la gioia e la forza, la motivazione per ripartire, per andare avanti e questo secondo me è quello che ci ha aiutato e che cerchiamo di condividere in azienda.

Superare difficoltà, raggiungere risultati...

L'aspetto che a me piace molto è lavorare in team. Spero anche agli altri collaboratori. Se faccio un corso o loro fanno un corso e decidiamo di produrre un nuovo prodotto, non è detto che funzioni. A me piace condividere per cercare di capire perché se son solo io che provo a cambiare un prodotto, a svilupparlo avrò sempre una visione limitata, se siamo in quattro l'esperienza di uno, l'esperienza dell'altro, l'idea a cui tu non saresti mai arrivato può portare a un risultato migliore per quel prodotto e per me questo è vita.

Francesco - Quali sono gli elementi che gli altri ti rimandano come positivi? Non solo il gusto...

Un po' lo devo pilotare io perché ad esempio devo essere attento. Parlavamo della spezia: la nostra due anni fa tutti erano impazziti per la curcuma e lo zenzero, anche a scuola. Fare il pane alla curcuma è un qualcosa che sicuramente può attirare molte persone. Noi sviluppiamo anche delle locandine che i negozianti che vendono i nostri prodotti possono esporre. Ad esempio, faccio il pane alla curcuma e con la una locandina dai un po' di informazione. Aggiungiamo la curiosità poi però al cliente deve piacere il prodotto quindi alla fine l'aspetto gusto ci deve essere perché può far bene quanto vuoi ma se no lo compri quella volta, ogni tanto... Nel dell'altro la stagione passata funzionava tanto l'alga spirulina, considerato super food, c'era tanta attenzione... Abbiamo fatto delle prove fino a produrre il pane con l'alga spirulina e anche in quel caso abbiamo creato delle locandine. Quando vado a proporre le degustazioni, l'informazione è fondamentale, sia con le locandine sia cercando di capire cosa può interessare in questo momento anche se poi dopo un anno quel prodotto non lo fai più.

Alla domanda: che cosa cambia del nostro mestiere? Il nostro mestiere è in continua evoluzione: c'era quel periodo in cui tutti volevano il pane a 1 €. Anziché fare solo un discorso economico, pensiamo alle rosette, alle michette. Dieci anni fa era impensabile mangiare altro pane al di fuori delle michette. Ci apparteneva come cultura. Adesso devi girare 10 panifici per trovare uno che le fa. Il pane con lievito madre? Quanti panifici lo facevano 10 anni fa, 5 anni fa e quanti lo fanno adesso? Oppure i cereali... il Senator Cappelli, farina sconosciuta due anni fa. Adesso i grani antichi li lavorano tutti. È fondamentale cercare noi

per primi di arrivare un pochino prima, visto che abbiamo la possibilità, i canali giusti a offrire al cliente qualcosa che gli può interessare così che quando comincia a cercarlo perché lo legge in internet, lo dice il nutrizionista o chi per lui, già lo trova e tu sei il primo che lo fa o uno dei uno dei primi. Nel mio piccolo, visto che noi siamo un'azienda familiare e non abbiamo una rete commerciale, io tutti i martedì vado dai miei clienti. Prima lo faceva mio padre. Abbiamo preso esempio dai grandi. Perché il mio mulino mi manda l'agente rappresentante tutte le settimane se la farina io già gliela compro? In effetti quando viene ti propone la novità e tu magari invece di comprare 100 compri 110. Ho detto che funziona e mi torna indietro perché la cosa che abbiamo sempre fatto oltre che parlare con i direttori, parlare anche con i gastronomi. So da loro quale pane funziona e quale no e mi permette di correggere il tiro. Mi sembrava in origine una perdita di tempo. Sembra che guadagni di più se stai dietro al banco. Col tempo i numeri hanno dato ragione. Importante è, in primo luogo, perdere tempo per creare un legame quasi di amicizia. Nel mondo del bio tutti si danno del tu e questo abbatte qualche barriera. Nella grande distribuzione tutto è più istituzionale. Volutamente non vado in camicia, nel bio sono tutti con le felpe. In secondo luogo, ho continui feedback.

Francesco – È importante che conoscano il tuo luogo di produzione, che visitino il laboratorio?

AA – Fino ad ora non è stato importante. Noi li abbiamo anche invitati. Il mio laboratorio è proprio piccolino, 120 metri quadri. Non è un capannone e quando vogliono venire vengono. Nel mio settore è più importante purtroppo l'aspetto burocratico: vogliono la tracciabilità delle farine, le schede, le certificazioni e poi comunque si valuta tanto il sapore del pane, la risposta dei clienti... È stato fondamentale all'inizio per entrare in certi circuiti. All'inizio ovviamente abbiamo ricevuto le ispezioni del responsabile della catena dei negozi del bio. A noi piace comunicare quindi comunichiamo spesso anche sulle ispezioni, sui cambiamenti nel panificio e pensiamo nel nostro piccolo che la comunicazione sia fondamentale per far sì il cliente si fidi di noi e quindi questo bene o male finora è andato bene. Se venivate da noi a fare l'intervista dovevamo stare in piedi in laboratorio, però il cliente che viene intanto vede come produciamo e quindi l'invito è sempre aperto ma non è fondamentale.

Gimmi - Hai parlato soltanto di condivisione del sapere. Ci sono altre forme di condivisione o la condivisione di altro che potrebbe esserti molto utile per migliorare? Mi è parso di capire che la condivisione è solo con il cliente finale, con gli altri lavoratori del settore, con le altre aziende del settore in ordine al sapere tecnico...

Ari – Com'è la tua rete di relazioni?

Dicevo anche che tengo molto nel lavoro e creare un team, una squadra perché è quella che secondo me fa lavorare insieme. Se si parla dell'aspetto puramente lavorativo efficace, di come essere dei professionisti validi si gioca sul sapere. Tra noi colleghi invece fondamentale è riuscire a condividere anche esperienze umane. Spesso andiamo dopo il lavoro a pranzo insieme e c'è un clima familiare. È fondamentale per noi per stringere dei rapporti.

Gimmi - Hai relazioni con altre aziende, con altri panificatori, esistono gruppi di acquisto?

AA - Ci sono. Ma io sono un po' limitato purtroppo perché ho necessità di acquistare solo prodotti certificati. Esiste una "piccola" rete tra produttori del bio. C'è l'AIAB - associazione italiana agricoltura biologica, c'è il progetto Terre di Ecor che permette di conoscere chi produce la farina, chi il pomodoro... Non posso conoscerlo direttamente perché produce in Calabria o in Basilicata, però so che viene riconosciuto il giusto prezzo di produzione, che lavorano con una certa etica del lavoro, in modo ecosostenibile, cose che nel mio mondo sono fondamentali. La farina biologica lo trovo anche che arriva dall'Ucraina, grande produttore, a un costo anche minore però non è l'idea di biologico, di ecosostenibile che ho io. Una rete c'è e noi ci crediamo molto perché pensiamo che quello possa fare la differenza soprattutto nella comunicazione col cliente finale che altrimenti non avrebbe nessun vantaggio a pagare di più il prodotto. Nel mio settore negli ultimi anni il biologico lo trovi anche al discount, trovi sempre qualcosa di più economico, allora dobbiamo decidere in che direzione andare o vai su un discorso comunque di ecosostenibilità e di coscienza anche nella produzione oppure non ha senso fare tutto il percorso che noi abbiamo fatto.

Gimmi - Questo produce nei vostri prodotti un valore aggiunto?

AA - A livello tecnico mi ha creato un sacco di problemi perché ad esempio i lotti di farina non sono mai uguali. Compro un lotto di farina di mais, di farro,

di senatore cappelli, di avena... Ti organizzi per un tipo di impasto e ti arriva un lotto più debole, uno più forte, comunque differente e devi ricominciare da capo. Però il cliente capisce che il prodotto è biologico, capisce che c'è un range d'azione che possiamo giocarci. Le differenze ci sono ma oramai i produttori del biologico su Milano sono 4 o 5 e anche chi prende il pane tutti i giorni capisce che non si deve preoccupare se il pane non è tutti i giorni uguale perché è comunque fatto con pasta madre e con materie prime bio, che è fatto da un bravo un professionista, che se è ritoccato lo è con miglioratori bio... Dipende da cosa cerca il cliente però con l'informazione puoi far capire il valore aggiunto della filiera e poi c'è l'aspetto comunque del gusto e quindi il ritorno c'è che io comunque non diventerò mai miliardario. Ci tiriamo fuori gli stipendi, siamo tranquilli e siamo felici della scelta.

Francesco - Nel contesto di Caslino al Piano l'azienda Edenbio che immagine ha? Sanno che esiste?

AA – Simao più conosciuti a Milano che a Caslino al Piano. Negli ultimi anni anche grazie alle fiere fatte, negli ultimi due anni abbiamo avuto tre articoli che parlavano di noi su La Provincia. Questa esposizione ci ha permesso di farci conoscere da persone che abitano a Lomazzo tra vent'anni e non sapevano che esistevamo.

Francesco - Può essere che a voi non importi, però nella logica del produrre una cultura, dovunque la produco ha senso se no ha senso. Il progetto che cui stiamo vorrebbe pensarla. Facciamo formazione che ha? Ci dobbiamo pensare perché da sola non viene e in questa intervista ci sono spunti di riflessione. Che cosa che ce ne facciamo? Ci dovremo porre il problema di fare questo passaggio per le comunità. C'è la comunità professionale, c'è la comunità in internet. Molti dei temi sulla sostenibilità, su un certo modo di mangiare, su capire cosa vuol dire e qual è il costo del cibo, sull'autonomia alimentare, sull'autosufficienza alimentare, sugli ingredienti, sulla qualità dei prodotti locali... È un problema di qualcuno? Dovrebbe essere un problema di tutti perché aumenta la consapevolezza, la responsabilità e quant'altro. Evidentemente noi parliamo a nuovi professionisti che saranno poi anche genitori, che si ritroveranno nelle comunità. Non è che qualunque idea va bene.

AA - È cambiata comunque la mentalità a Como. Lo vediamo meglio nella ristorazione. Più ristoratori ad esempio stanno promuovendo la scelta di pietanze con le materie prime, fa fare il pane dal laboratorio,

fanno la pasta in casa, fanno menu che cambia ogni mese in base alla stagionalità dei prodotti. Secondo me all'inizio forse è stata un po' una cosa un po' di moda. Il tempo sta dimostrando che questo famoso passo indietro forse è stato fatto. La gente si anche stufata di spendere 200 € alla volta per andare dal nutrizionista per fare l'esame delle tolleranze che si traduce in diversificazione, purificazione. Questa sensibilità maggiore la percepisco nel nostro territorio. Sempre più spesso soprattutto nel mondo della ristorazione ancora di più che in quello della panificazione. Siamo in un momento in cui il consumatore medio è disposto a spendere 10 € in più se tu gli garantisce la qualità degli alimenti. Le persone hanno ricominciato a fare spesa in macelleria piuttosto che nei supermercati perché si è resa conto che forse la bistecca sul fuoco non diventa la metà. Siamo in una fase in cui possiamo giocarcela bene e non ci approfittiamo, siamo corretti e onesti riusciamo a trovare degli spazi nuovi da colmare: il senza glutine, il vegetariano e il vegano... Ci sono spazi in cui se tu dai la qualità c'è la richiesta e questo è qualcosa che alcuni non hanno compreso bene e stanno lavorando.