

**PASTICCERIA
INTERNAZIONALE**

i tuoi gesti quotidiani

Gli extra di ogni numero

Tutte le news aziendali

Leggi i blog dei nostri esperti

Abbonati e acquista i manuali

Notizie aggiornate giorno dopo giorno



Prova i test di prodotto

Iscriviti alle newsletter



www.pasticceriaextra.it

e seguici su



You Tube



Fai il ragionamento giusto

"FIDATI DI CHI TI FA RAGIONARE E NON FIDARTI DI CHI TI DICE FAI COSÌ", DI QUESTO CONSIGLIO DATO TANTI ANNI FA DALLA NONNA DI UN AMICO, **LEONARDO DI CARLO** HA FATTO UN MANTRA OPERATIVO, CRESCENDO NEL SUO ESSERE CONSULENTE ALLA CONTINUA RICERCA DEI PERCHÉ E DEI PER COME, CON LA SUA **PASTICCERIA SCIENTIFICA E LOGICA**

"Sul libro abbiamo scritto che eravamo alla 48^a Sacher (meno di un anno e mezzo fa) e oggi siamo alla 63^a!", prende il via così la nostra chiacchierata, l'ennesima che ci porta a scavare, a capire, a raccontare un modo di fare e di amare la pasticceria. Un confronto con **Leonardo Di Carlo** che prosegue da circa 20 anni, sfociando in numerosi articoli, in eventi pubblici e, più di tutti, in "Tradizione in Evoluzione - Arte & Scienza in Pasticceria", il manuale dato

alle stampe più di un anno fa che, a detta dei tanti acquirenti, è un costruttivo strumento di lavoro, il medesimo che Leo usa nei suoi corsi e nelle sue consulenze in lungo e in largo in Italia e anche all'estero.

Di Carlo è in perpetuo fermento, fra dolcezza e matematica, attraverso l'ascolto dei colleghi e dei loro problemi, e il rigoroso studio per dare un senso attuale ad ogni metodo, ogni ingrediente e ogni richiesta.



Leo, dove veleggia oggi la tua creatività?

Continuo a scavare nelle ricette, scoprendo tantissime cose di ingredienti arci-noti. Questa è la soddisfazione: trovare nuovi risultati in materie prime di uso quotidiano, analizzandone le profonde funzioni, oltre al perché devono esserci o meno.

Da dove parti nei tuoi ragionamenti tecnici?

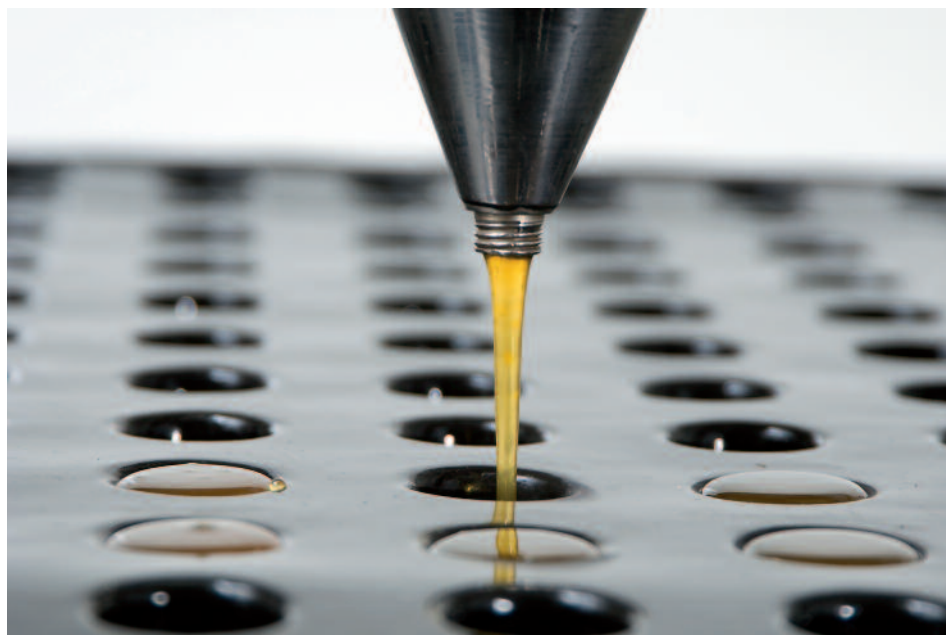
Penso ai bambini a scuola che, per iniziare a scrivere, si allenano sulle cornici, poi le forme geometriche, poi le lettere, fino a metterle insieme, creando frasi sempre più lunghe. In pasticceria l'impressione mia è che si sia iniziato non dalla prima fase.

Cosa manca?

Non basta ascoltare o copiare, ma è fondamentale provare, mettere in dubbio, dedicando tempo. Ma oggi si fa fatica a mettersi in gioco, specie per chi è abituato ad avere il pescato e non la canna da pesca, come amo dire spesso.

Ma quali sono i problemi più comuni in pasticceria?

Quelli legati ai costi: abbassarli mantenendo un prodotto ottimo. Mi è capitato di recente di considerare con un cliente una semplice base cake da vendere all'ingrosso: in un anno ha risparmiato 7.500 euro, perché abbiamo limato i dettagli, come aumentare la farina al posto del più costoso amido e prevedere



2/3 di uovo intero e 1/3 tuorlo. Questo non a caso o solo in base ai costi, ma sapendo con coscienza come modificare la struttura.

Come ragioni davanti ad un problema?

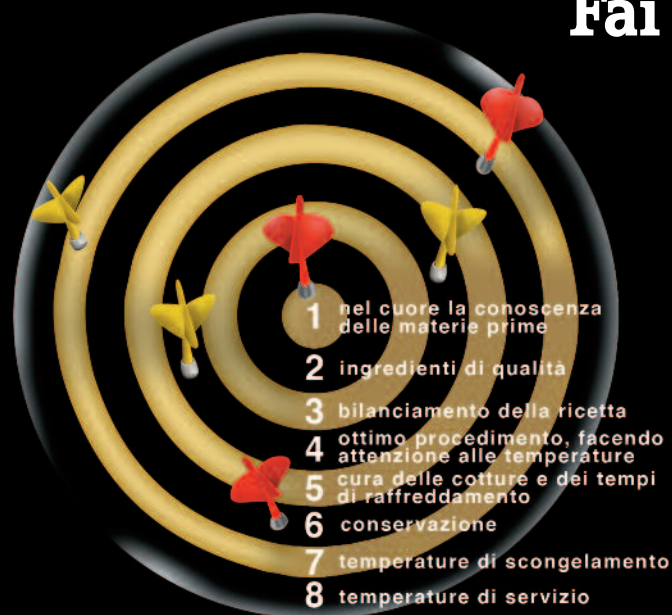
Il mio modo di ragionare è sempre più a 360 gradi, applicando la logica scientifica in tutto, dal costo del personale alla ricetta, dalle varie utenze ai minimi dettagli. Il lavoro è sempre più difficile, specie quando si tratta di trasmettere i messaggi corretti: non basta la mia con-

sulenza, bisogna che i contenuti della stessa vengano passati di "persona in persona" in maniera corretta, dal titolare ai dipendenti, dagli addetti alla vendita ai clienti...

Perché lavorare sulla scientificità?

Se si fa scienza nella quotidianità si trova un appiglio per essere più motivati, anche per comprendere gli errori che si fanno. E questo è fattibile solo mettendosi in gioco, riequilibrando il proprio operare, le proprie ricette. I passaggi sono talmente tanti che vanno analizzati,

Fai centro!



Riassumendo

- fiducia (da entrambe le parti) per la clientela
- fidelizzazione
- passione (mettere amore in tutto quello che si crea)
- semplicità e modestia
- perseveranza (se ci credi, non mollare mai)
- uno spolvero di fantasia
- proprie esperienze per crescere, anche attraverso gli errori
- gioco di squadra, perché da soli non si va da nessuna parte.

aprendo la testa, accendendo il cervello. Certo, ognuno ha i propri problemi ma l'approccio scientifico è replicabile a tutti i professionisti, essendoci dei macro fattori, come il procedimento, la cottura, l'umidità...

Ma non spaventa la parola "scienza"?

Infatti la definisco anche "approccio inverso". Capisco che è un discorso che può fare male ma è uno sforzo necessario. Molti mi dicono che sconvolgo la loro vita, ma che, una volta metabolizzato il mio approccio, l'obiettivo è più chiaro. Sono fiero dei tanti colleghi che camminano con me con soddisfazione e motivazione, creando, osando, provando... mettendosi in gioco ogni giorno!

Perché hai scelto la consulenza?

Lavoravo nel mio laboratorio, ma il mio carattere e la mia curiosità mi hanno portato ad uscire e, man mano che concludevo le consulenze, scoprivo di avere empatia e facilità di comunicazione con le persone, e soprattutto i feedback dei miei corsisti mi motivano a continuare con gli studi. E poi mi piace sempre fare cose diverse, per esempio ho appena terminato una consulenza sui prodotti estivi (gelati e semifreddi), domani sono in un'altra azienda a realizzare praline e snack, la settimana prossima ho un corso scientifico sulla pasta sfoglia e così via!

L.C.



Saper vendere

Una volta che il prodotto è pronto bisogna venderlo, in un mix di buon packaging e buon marketing.

Un fattore importante è la **motivazione del personale** e la **capacità di mettersi nei panni dei clienti**, capendo anche il perché preferiscano altro rispetto a ciò che offriamo noi.

Credere in ciò che si offre, perché bisogna trasmettere i sapori, la golosità già solo attraverso le parole, in pratica "vendere un sogno". Con convinzione e fierezza, suscitando fiducia, rafforzandola ogni giorno, sempre!

Facciamo un semplice esempio

Cliente: "Mi scusi, che tipo di torta è questa?"

Addetto alla vendita: "Una torta al cioccolato e nocciola".

2° esempio

Cliente: "Mi scusi, che tipo di torta è questa?"

Addetto alla vendita: "È la torta Fantasia, composta da una crema alla nocciola, pan di Spagna alle mandorle e una soffice crema al cioccolato, il tutto su un letto croccante di...".

È inutile dire quale delle due commesse preferireste trovare al banco pasticceria, magari anche con un bel sorriso a 32 denti!

Per arrivare dove gli altri non arrivano bisogna fare cose che gli altri non fanno!