

FARINA E ARTE

NOTIZIARIO DEL MOLINO QUAGLIA

Il Molino diventa più grande !

A breve entrerà in funzione il nuovo centro di stoccaggio del grano



*Saranno presto messi in funzione i nuovi silos per lo stoccaggio del grano. Questo investimento completa il progetto **tracciabilità**, che il Molino Quaglia ha avviato nella seconda metà dello scorso anno e grazie al quale oggi è in grado di risalire alla specifica partita di grano immesso in macinazione partendo dal numero di lotto stampigliato sui sacchi.*

I nuovi silos potenzieranno notevolmente la capacità di stoccaggio del Molino, in modo da permettere di approvvigionarsi di maggiori quantità ogniqualvolta sia individuata sul mercato una partita di grano conforme ai severi criteri che sono alla base della indiscussa qualità delle nostre farine. Tutto questo anche nell'interesse dei nostri clienti, per i quali ci adoperiamo per garantire costanza di qualità e di risultati. L'inaugurazione ufficiale del nuovo impianto avverrà il 5 ottobre prossimo in occasione di una serie di eventi artistici dedicati alla ceramica raku ed alla buona cucina.

La nuova struttura sarà in grado di ospitare fino a 10.000 tonnellate di grano, consentendo di aumentare notevolmente la capacità di stoccaggio del Molino, in modo da permettere di approvvigionarsi di maggiori quantità ogniqualvolta sia individuata sul mercato una partita di grano conforme ai severi criteri che sono alla base della indiscussa qualità delle nostre farine. Tutto questo anche nell'interesse dei nostri clienti, per i quali ci adoperiamo per garantire costanza di qualità e di risultati. L'inaugurazione ufficiale del nuovo impianto avverrà il 5 ottobre prossimo in occasione di una serie di eventi artistici dedicati alla ceramica raku ed alla buona cucina.

Dove la Farina diventa Arte

Ancora una volta il Molino ospiterà una mostra d'arte. Dopo il successo dell'esposizione delle opere di valenti artisti emergenti nel 1999, a partire dal 5 ottobre 2006, maestri di ceramica raku di fama internazionale esporranno le loro opere al piano superiore del vecchio Molino. In programma anche importanti incontri con maestri panettieri, pasticciere e chef che presenteranno opere in tema con la mostra.

L'evento sarà ripreso da un catalogo con le opere ed il profilo degli artisti.



HAI GIÀ SOTTOSCRITTO LA TUA CARTA DI CREDITO PERSONALIZZATA ANTONVENETA-MOLINO QUAGLIA ?

Proseguono nei mesi di aprile e maggio le offerte per i clienti del Molino che sono in possesso della speciale **carta di credito** emessa dalla Banca Antonveneta in Ricordiamo che tra i vantaggi della carta ci il **tasso di interesse** passivo possibilità di fissare liberamente con la Antonveneta-Molino Quaglia è una **corsia** di Antonveneta e dà accesso alle **speciali**



convenzione con il Molino Quaglia. sono le **spese annuali molto contenute**, particolarmente **conveniente** e la Banca l'importo del fido. La carta di credito **di accesso preferenziale** ai servizi bancari **offerte** del Molino e del Laboratorio.

Ti sei mai chiesto quanto sono importanti per la tua azienda i prodotti venduti ad alto prezzo ?

I consumi di pane scendono, la grande industria sforna prodotti sempre diversi, seppur di qualità inferiore a quelli artigianali, la grande distribuzione migliora l'offerta di pane, dolci e salati, i clienti sono sempre più esigenti, le norme sanitarie e amministrative diventano sempre più rigide, i costi fissi aumentano, le tasse ed i contributi aumentano, siamo incerti se aumentare le dimensioni della nostra azienda o specializzarci in prodotti di nicchia. E' una visione nera del settore della panificazione? E' la situazione della tua azienda? No, è soltanto quello che tutti vediamo ogni giorno guardandoci intorno.

Il mercato è ostile alle piccole imprese che non si rinnovano e la **ricetta per la sopravvivenza**, prima, e la **crescita**, poi, sta negli investimenti che creano **innovazione dei prodotti e delle modalità di vendita**.

Cosa fare allora per farsi strada in un mercato che diventa ogni giorno sempre più selettivo e difficile ?

La famosa relazione che vede le quantità vendute crescere se si abbassano i prezzi non

funziona completamente negli attuali mercati degli alimenti. Perché oggi i consumatori si orientano più volentieri verso i **prodotti di elevata qualità e prezzo**, riducendo il consumo di quelli a basso prezzo. Un panificio di piccole dimensioni, quindi, per mantenere i volumi di vendita del pane di tutti i giorni, deve necessariamente ampliare la gamma verso prodotti posizionati su un livello di prezzo superiore, che naturalmente richiedono spazi di vendita ben organizzati dal punto di vista dell'esposizione e dell'illuminazione, oltre che un servizio al banco perfetto. Ma come **calcolare i prezzi di vendita quando la gamma si allarga a prodotti ad alto valore aggiunto ?** e come **i maggiori investimenti per abbellire il negozio e formare il personale di vendita ?** e infine **come affrontare i maggiori costi legati alle nuove produzioni ? come tenere sotto controllo l'equilibrio finanziario ?** A questa ed a tante altre domande sulla gestione aziendale risponderà il corso in programma presso il Laboratorio il **13-14-15 giugno**, organizzato per insegnare un metodo **semplice**, ma **efficace**, di **controllo della gestione aziendale**, che richiede solo in minima parte l'aiuto del proprio fiscalista. Il corso fa parte di un calendario di **appuntamenti unici in Italia** per la novità della didattica: **pochissima teoria e tanta, tanta pratica**, in tre giornate a tempo pieno, durante le quali **i partecipanti lavoreranno insieme al docente**, seguendo le istruzioni di compilazione e imparando a leggere i dati utili per il controllo della gestione aziendale.

Corso Pratico di Gestione della Panificazione Artigiana per i Titolari di Attività
a cura del Dott. Piero Gabrieli
13 - 14 - 15 giugno 2006



Per informazioni e iscrizioni:
Dott. Marina Felici 0429 649110
www.farinaarte.it

PERCHÉ PARTECIPARE È UTILE	COSA IMPARERAI A FARE	QUALI VANTAGGI AVRAI
<ul style="list-style-type: none"> perché per crescere devi ampliare l'assortimento dei prodotti perché per mantenere la qualità devi spendere ogni giorno di più perché in alcuni mesi dell'anno le uscite superano le entrate 	<ul style="list-style-type: none"> calcolerai i prezzi in base alla gamma dei prodotti venduti preparerai semplici prospetti di controllo della gestione manterrai l'equilibrio finanziario valutando meglio i costi bancari 	<ul style="list-style-type: none"> aumento minimo del 10% delle vendite entro i 12 mesi successivi controllo dei costi e previsione in ogni mese del bilancio di fine anno minori tensioni finanziarie nei mesi con maggiori uscite

IL MOLINO APRE LE PORTE AI SUOI CLIENTI PER ILLUSTRARE LE VIE DEL GRANO



Benvenuto agli ospiti e presentazione dell'azienda

Il 2 aprile si è tenuto il primo appuntamento con i panettieri della provincia di Vicenza, che hanno visitato numerosi il nostro Molino.

Oltre 140

visitatori hanno avuto il benvenuto dalla famiglia Quaglia nel vecchio Molino ristrutturato, per una breve presentazione delle strategie aziendali. Poi, a gruppi, è iniziata la visita guidata dello stabilimento di produzione, dove il grano diventa farina attraverso un percorso articolato di tubi cromati e di macchine che puliscono, macinano, setacciano e insaccano. Gli ospiti hanno così potuto ripercorrere il processo che genera le materie prime utilizzate quotidianamente, ascoltando direttamente dal loro mugnaio quali sono gli accorgimenti tecnici e le caratteristiche dei grani che garantiscono una qualità costante e sempre in linea con quella attesa. Sono state molto apprezzate dai presenti le dettagliate ed interessantissime



Un gruppo di ospiti parte per la visita dello stabilimento



Visita guidata alla sala macchine del Molino

informazioni ricevute durante il tour, perchè hanno permesso loro di comprendere meglio il comportamento delle farine in particolari condizioni climatiche o di impasto. La giornata si è conclusa piacevolmente con il buffet preparato dallo Chef Marco Valletta e servito dai suoi allievi della scuola alberghiera di Castelfranco Veneto.



Lo Chef Marco Valletta prepara il buffet per gli ospiti in diretta

Grazie a tutti coloro che hanno partecipato all'iniziativa e arrivederci al prossimo appuntamento del 14 maggio con i panettieri delle provincie di Venezia e Treviso.

Calendario dei Corsi

1° semestre 2006



8 maggio 2006 La scuola del molino PISTOIA	Dorati, leggeri e ricchi di sapore. La prima colazione in pasticceria	Docente: Enrico GARAVELLO
15 maggio 2006 il Laboratorio Vighizzolo d'Este	GLUTINO', sostitutivo per pizza senza glutine	Docente: Cristian ZAGHINI
16 maggio 2006 il Laboratorio Vighizzolo d'Este	Dorati, leggeri e ricchi di sapore. La prima colazione in pasticceria	Docente: Enrico GARAVELLO
22 maggio 2006 Longiano (Cesena)	Dorati, leggeri e ricchi di sapore. La prima colazione in pasticceria	Docente: Enrico GARAVELLO
21 giugno 2006 il Laboratorio Vighizzolo d'Este	La piccolo vienneseria in monoporzione	Docente: Piergiorgio GIORILLI

Controllo di Gestione



E' importante ampliare la gamma dei prodotti venduti per essere competitivi ed aumentare i propri guadagni.

Vi siete mai chiesti perchè i negozi che vendono prodotti alternativi vanno meglio di chi invece vende pochi prodotti, senza rinnovare ed ampliare la gamma? Perchè le differenze di prezzo hanno un doppio effetto benefico: migliorano i margini economici e, nello stesso tempo, permettono di vendere a più basso prezzo i prodotti "standard". Prendiamo il caso di una panetteria: se vendesse solamente pane da 2 euro al kg., prima o poi i corrispettivi di vendita diverrebbero insufficienti a coprire i crescenti costi fissi, e le stesse quantità di vendita diminuirebbero perchè alcuni clienti si rivolgerebbero a panetterie con maggiore assortimento. Quanto ai prezzi, osservate la tabella qui sotto: le due combinazioni di prezzo garantiscono lo stesso utile di fine anno, ma la seconda è più competitiva sul prodotto povero.

Listino	Ciabatta	Salati	Dolci
Prezzi PRIMA €/kg	3,50	7,00	15,00
Prezzi DOPO €/kg	3,25	8,00	20,00
q.li/anno	200	110	13

Vuoi entrare anche tu nelle case dei tuoi clienti con un sito su Internet dedicato ai tuoi prodotti?

Chiama il Laboratorio per sapere come fare e quanto ti costa 0429-649110

LO SAI CHE...

Se c'è poca acqua nell' impasto

- ✓ La fermentazione dell' impasto è lenta
- ✓ l' impasto è difficile da formare
- ✓ il prodotto finito ha un volume insufficiente
- ✓ la mollica rimane compatta e non sviluppata
- ✓ possono esserci degli strappi sulla superficie
- ✓ la crosta rimane più scura

Per rimediare, aumentare la quantità di acqua nell' impasto, l'umidità e la temperatura della cella di lievitazione.

Se c'è troppo lievito nell' impasto

- ✓ L' impasto ha un' eccessiva fermentazione
- ✓ la mollica presenta un' alveolatura irregolare
- ✓ a volte compaiono bolle al centro della mollica e tra la mollica e la crosta
- ✓ il pane lievita troppo in fretta ed ha forma bassa con crosta più chiara
- ✓ il pane è poco digeribile e di scarsa conservazione

Per rimediare, correggere la quantità di lievito nell' impasto, diminuire la temperatura ed il tempo di lievitazione.

da **Panificando**, Giorilli-Lipetskaia

Le Vie del Grano

visite guidate del Molino Quaglia riservate ai clienti ed ai loro familiari

calendario degli appuntamenti

2 aprile 2006 ore 10.30
riservato alla prov. di Vicenza

14 maggio 2006 ore 10.30
riservato alle prov. di Venezia - Treviso

21 maggio 2006 ore 10.30
riservato alle prov. di Padova - Rovigo

11 giugno 2006 ore 10.30
riservato alle prov. di Brescia - Verona

18 giugno 2006 ore 10.30
riservato alle prov. di Ferrara - Bologna

I nostri Collaboratori

EMANUELE BOLOGNA



E' senza dubbio la voce telefonica più familiare per i clienti del Molino. E' lui che riceve gli ordini, smista le partenze ed emette le fatture per tutti voi.

Gli esempi da seguire

Anche la panificazione si ritaglia uno spazio su Internet. Navigando per siti che parlano del pane, mi sono imbattuto in quello del Panificio Inglese di Monfalcone, in provincia di Gorizia, azienda di antica tradizione, che dimostra una notevole apertura verso i moderni canali di comunicazione. Il sito web del Panificio Inglese è esemplare per la semplicità e l' accurata scelta dei colori, accoglie il visitatore con il sorriso di benvenuto del Sig. Armando, il fondatore, e lo accompagna attraverso un semplice percorso nella storia dell' azienda e nella descrizione dei suoi prodotti.



Pregevole il fatto che oltre al pane si parli del valore aggiunto che l' azienda trasferisce ai suoi clienti: gli aspetti nutrizionali del pane, le informazioni sulla tecnica di produzione e sulle materie prime.