

# OPPORTUNITÀ E SOLUZIONI PER GLI ESERCIZI DI RISTORAZIONE

Con intervista al consulente specializzato Felix Weder



Per il piacere del gusto e dell'arte culinaria



## Riconoscere le nuove opportunità di mercato e **sfruttarle in modo coerente**



La ripresa del settore della ristorazione dopo la pandemia è riuscita. La frequentazione dei ristoranti è elevata sia all'interno che all'esterno e i clienti sono felici di poter godere dei loro piatti preferiti nel loro locale abituale o delle novità nei menu.

Questo periodo di riavvio offre al settore grandi opportunità. In particolare le nuove esigenze dei clienti in merito al business del pranzo veloce offrono agli esercizi attivi nella ristorazione fuori casa opportunità di guadagno molto interessanti. Le nuove abitudini di ristorazione nell'home office o sul posto di lavoro in ufficio sono l'ideale per la creazione di nuove offerte. Ad esempio, con un'offerta «meal prep» moderna (ovvero un lunch box per merende e spuntini tra un pasto e l'altro) è possibile realizzare fatturati supplementari importanti già al mattino. I ristoranti e gli esercizi della ristorazione collettiva che orientano una parte della loro offerta alle esigenze di salute, sicurezza e sostenibilità, possono rafforzare ulteriormente il loro posizionamento con un gruppo target affine. Nell'esercizio serale rallentato, con il quale è possibile realizzare un fatturato per cliente in parte più elevato rispetto al 2019, fattori come «Swissness», regionalità e stagionalità svolgono un ruolo sempre più importante. Anche sistemi di valori e programmi di sostenibilità comprensibili sono molto apprezzati dai clienti.

La carenza di personale specializzato, attualmente molto acuta, pone alcuni esercizi davanti a una sfida. In combinazione con gli attrezzi da cucina sempre più digitali, un mix di pietanze fatte in casa e componenti «high convenience» acquistati pianificato in modo intelligente può rappresentare un grande aiuto.

Il tutto all'insegna dell'efficienza, della sicurezza delle derrate alimentari e della buona riuscita dei piatti. Sotto questo aspetto, Swiss Gastro Solutions propone un'offerta allettante di componenti culinari di alta qualità e applicabili in modo modulare che, con le rispettive conoscenze specialistiche, possono essere integrati in progetti F&B interessanti e individuali.

La invitiamo a leggere l'entusiasmante intervista con il nostro consulente specializzato Felix Weder, in cui condivide le sue esperienze stimolanti maturate nell'ambito di progetti di clienti, e a lasciarsi ispirare nello spirito del nostro motto «per la gioia del piacere e dell'arte culinaria», con soluzioni per un esercizio di ristorazione moderno.»

Cordiali saluti

Marius Gampp  
Responsabile della consulenza specialistica

# Intervista con Felix Weder

Felix Weder è consulente specializzato presso Swiss Gastro Solutions, chef qualificato e tecnologo alimentare con diploma federale. Con le sue conoscenze tecniche e abilità pratiche, supporta i clienti nell'ambito di diversi progetti specifici e nazionali.

## Salve Felix. Tu ti occupi di progetti di consulenza gastronomica in tutta la Svizzera. Qual è la questione più frequente che ti viene presentata dopo la riapertura?

Molti clienti desiderano offrire una qualità culinaria elevata, mantenendo però i loro processi snelli e semplici. Spesso l'enfasi viene posta sulla sicurezza nell'ambito della dichiarazione dei prodotti, dell'igiene e della riuscita dei piatti. I fattori come la carenza di personale devono essere attutiti per far sì che ciò non si ripercuota sulla qualità dell'offerta gastronomica.

## A proposito di carenza di personale: quali sono le soluzioni che Swiss Gastro Solutions propone al settore?

Le soluzioni di Swiss Gastro Solutions si basano su un vasto assortimento e un team di consulenza tecnica e dei clienti competente. In primo piano ci sono la buona riuscita dei piatti nonché la combinabilità degli articoli. Anche l'interazione con i fornitori degli attrezzi da cucina è un aspetto importante. Su [swissgastro.com](http://swissgastro.com) è possibile filtrare l'assortimento per possibilità di preparazione e quindi in base all'infrastruttura e al know-how esistenti. Abbiamo le risposte anche alle nuove esigenze dei clienti e siamo in grado di aiutare i ristoratori a soddisfarle.

## Quali sono queste nuove esigenze dei clienti e qual è il ruolo delle componenti «high convenience»?

Nell'ambito di vari progetti ho constatato da parte dei clienti una richiesta importante di tipi di alimentazione alternativi, ma anche di informazioni dettagliate relative alla provenienza, al benessere degli animali e alla sostenibilità. Tutte queste informazioni sono disponibili sul sito web di Swiss Gastro Solutions e vengono aggiornate quotidianamente. Con l'Eco Score di Beelong offriamo inoltre informazioni dettagliate e trasparenti in merito a provenienza, lavorazione, trasporto nonché impronta di CO<sub>2</sub> e allevamento degli animali dei singoli articoli. Questi aspetti hanno acquistato un'importanza sempre maggiore anche nella ristorazione veloce a mezzogiorno.

## «Un approccio concettuale coerente supporta un'implementazione di successo.»

## Nella letteratura si legge sempre più spesso di nuovi formati gastronomici e strategie per piccole superfici, soprattutto nell'ambito della ristorazione a pranzo fuori casa sempre più veloce. Cosa significa?

Soprattutto nelle zone urbane, per molti clienti una ristorazione buona, sana ma anche rapida (cioè il «fast good») ha grande importanza. Gli studi dimostrano che spesso questo gruppo target vuole impiegare per la pausa pranzo solo 30-40 minuti. Se organizzate in modo ottimale, le piccole superfici in luoghi altamente frequentati con una forte vicinanza al cliente e un'offerta del giorno specifica costituiscono una situazione win-win. Per il ristoratore questo si traduce in un impiego efficiente in termini di costi e per i suoi clienti in un'offerta compatta e di elevata qualità culinaria. In seguito a questa esigenza di ottimizzazione temporale si fondono in parte tra loro anche le offerte della ristorazione e della vendita al dettaglio o della consegna a domicilio.



Felix Weder, consulente specializzato presso Swiss Gastro Solutions

## Secondo te, quali sono le possibilità di realizzare un fatturato supplementare nel settore del take away e delle superfici piccole?

A mio parere, le opportunità si trovano nell'ambito delle offerte «meal prep» che, adattate a un momento specifico della giornata, possono essere rese disponibili tutto il giorno. Questo attira, ad esempio, l'attenzione di clienti che desiderano consumare il loro pasto sul luogo di lavoro o nell'home office. Oltre a questa possibilità, anche l'upselling e le offerte combinate contribuiscono ad aumentare il fatturato medio per cliente. Naturalmente, però, questo approccio presuppone una gestione dei costi coerente. La garanzia del successo è un approccio strategico coerente.

## Cosa consigli ai ristoratori per ridurre i costi e ottimizzare i loro processi?

Per quanto riguarda il costo delle merci, vale la pena controllare la presenza di componenti costosi e tenere d'occhio il rapporto tra gli ingredienti più economici e quelli più cari. È inoltre possibile minimizzare o escludere totalmente le perdite di prodotti cotti utilizzando ingredienti parzialmente precotti nell'ambito della preparazione di carne e pesce. Per ciò che concerne i costi del personale, sono utili schemi di turni ben pianificati in linea con l'offerta e i processi. È inoltre importante suddividere chiaramente i processi in processi di produzione e processi di trasformazione e di attuarli nel modo più efficiente possibile. Nell'ambito dell'infrastruttura e degli investimenti di ristrutturazione, la tendenza è chiaramente orientata a un'infrastruttura più snella e semplice.

## Anche la promozione delle giovani leve è un tema importante. Cosa puoi dirci su questo e in che modo sei coinvolto?

La promozione delle giovani leve è un argomento di enorme importanza per assicurare i talenti e il ricambio generazionale nel settore. In tale contesto, Swiss Gastro Solutions si impegna fortemente mediante la collaborazione con le scuole alberghiere e nell'ambito del premio Protagonista del futuro, e da poco anche con la fondazione SwissSkills. Per me è un tema molto interessante, ed è estremamente motivante realizzare insieme a giovani della generazione Y e Z, impegnati ed entusiasti, strategie al passo con i tempi e di tendenza e con questo investire nel futuro del settore.

# OFFERTE TAKE AWAY PER UN FATTURATO SUPPLEMENTARE CON MARGINI INTERESSANTI



Per studenti,  
impiegati o altri clienti  
che mangiano fuori casa:  
i menu «fast good» sani sono  
un trend. E con imballaggi  
sostenibili e riutilizzabili,  
la fidelizzazione dei clienti  
è assicurata.

**Un'offerta per i languorini tra un pasto e l'altro o da dividere con altre persone rappresenta un fattore molto interessante per l'aumento del fatturato per cliente.**

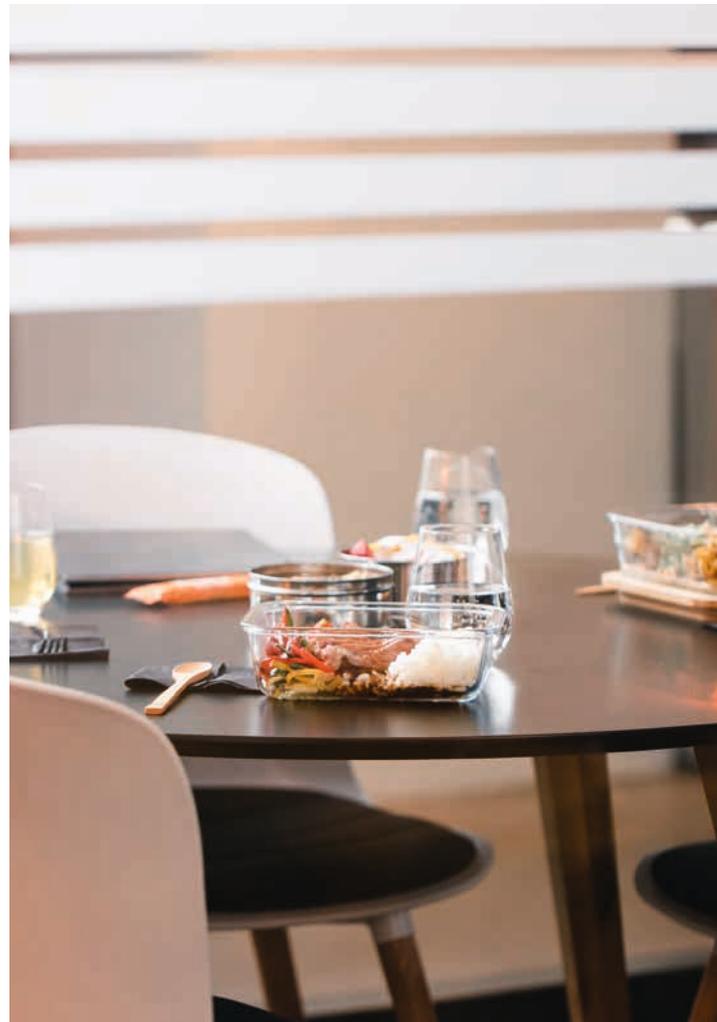


**«High convenience»: i piatti pronti come i rigatoni con funghi porcini, deliziosi risotti, knöpfli al formaggio e così via, preparati all'insegna della freschezza, sono apprezzati sia dai clienti che dai ristoratori e permettono di realizzare un margine interessante.**



**Separando in modo coerente le diverse fasi dei processi, l'esercizio di ristorazione può raggiungere la massima efficienza e generare un importante fatturato supplementare già durante gli orari marginali del mattino.**

**Gli appetitosi menu a due componenti per un pranzo da asporto sano e veloce sono realizzabili con pochi semplici passi e con i componenti convenience di Swiss Gastro Solutions, mantenendo bassi i costi del personale.**



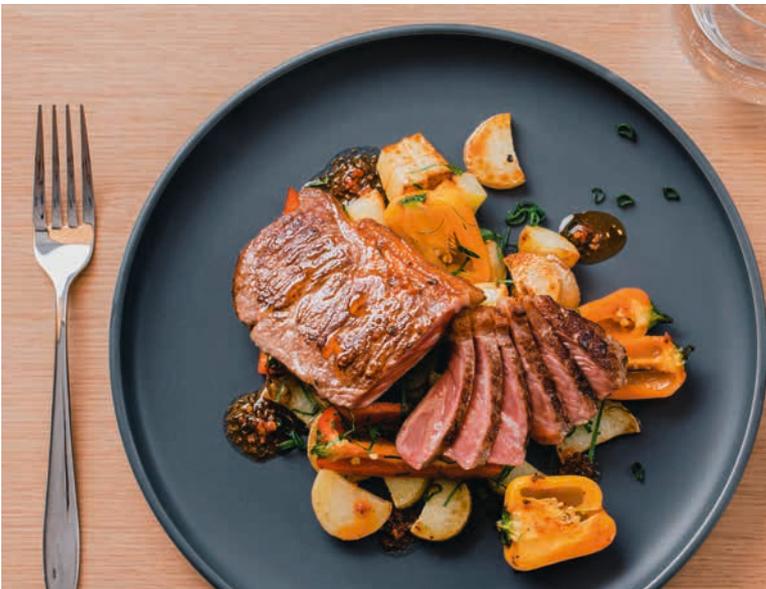
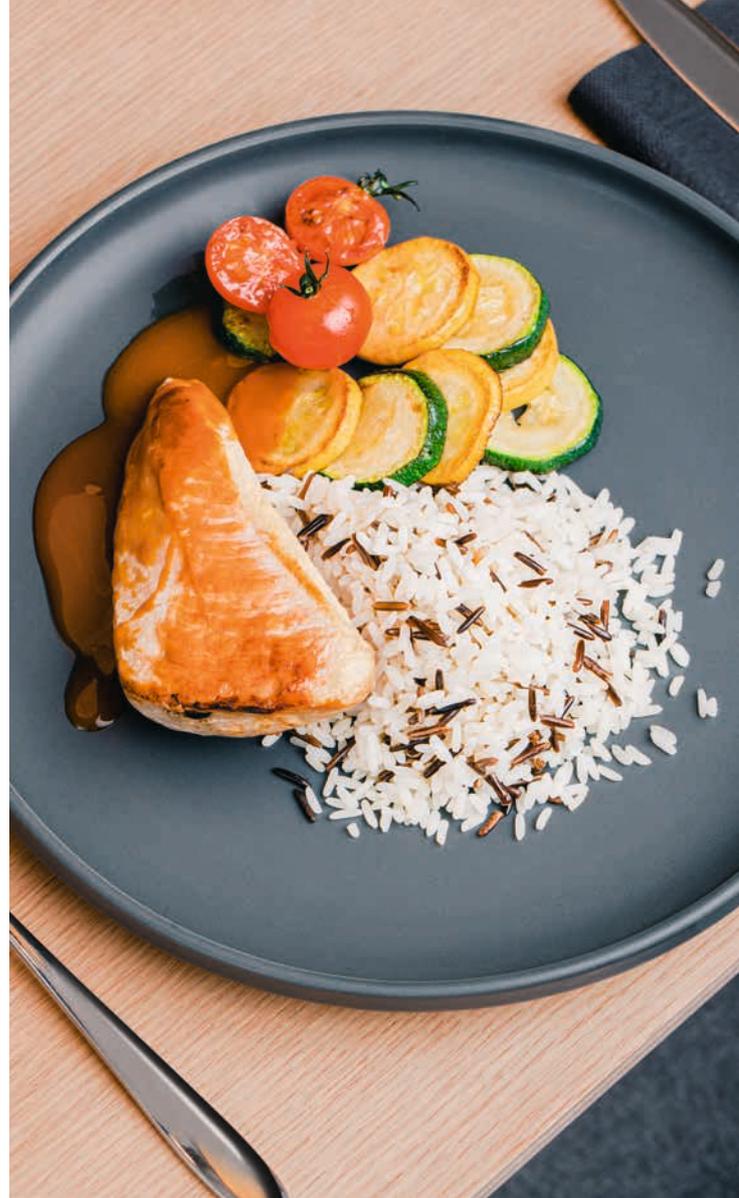
# OPPORTUNITÀ PER LA RISTORAZIONE COLLETTIVA



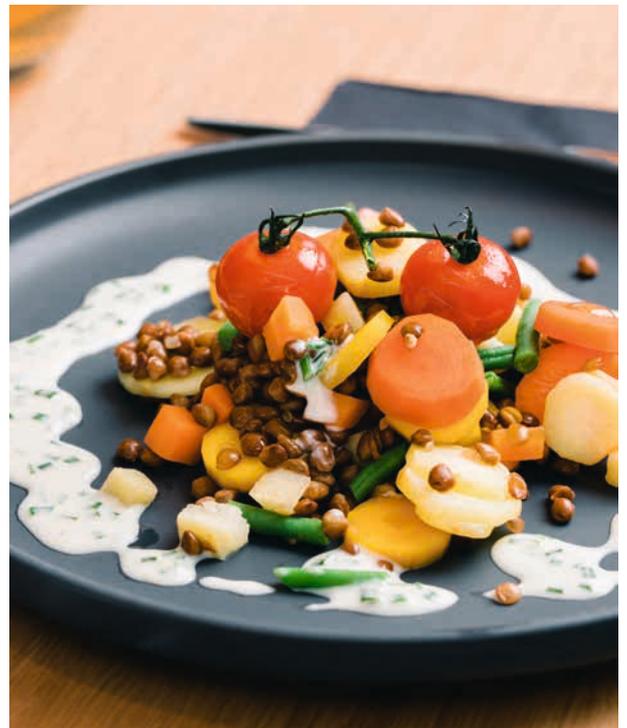
I moderni esercizi di ristorazione collettiva, le mense alla moda e anche i ristoranti trendy in tutte le loro sfaccettature sono considerati dai clienti, oltre alla loro casa e al posto di lavoro, come un cosiddetto «terzo luogo» e rappresentano un elemento importante nella loro quotidianità.

I componenti «high convenience» attraenti come il petto di pollo cotto a puntino, le verdure alla griglia o il riso precotto permettono non solo una preparazione veloce, ma anche la sicurezza alimentare o Food Safety e una base HACCP ottimale.

Per offrire ai clienti una fantastica oasi di benessere, oltre a un ambiente accogliente anche l'offerta presentata in modo invitante e armonioso è di massima importanza.



Il valore della provenienza: un tema sempre più importante per i clienti, soprattutto per quanto riguarda i componenti principali. Con una comunicazione originale e trasparente in merito a «Swissness» e regionalità, ad esempio per la carne e il pesce, sempre più clienti sono disposti a pagare per il rispettivo valore aggiunto.



Verdure e contorni a base di amido ben presentati: i piatti vegetariani sono sempre più popolari. Con i rispettivi componenti è possibile contribuire in modo sostanziale alla soddisfazione dei clienti e allo stesso tempo mantenere basso il costo delle merci.

# ACQUISTI OTTIMIZZATI PER UN'OFFERTA COMPATTA À LA CARTE



Gli acquisti pianificati in modo ottimale con un grado di convenienza intelligente sono fattori importanti per il successo di un esercizio di ristorazione. Un'offerta alimentare variegata e attraente, ma al tempo stesso compatta, si addice alla maggior parte degli esercizi.

Un menu semplice e strutturato a colonne offre al cliente, in modo quasi giocoso, molte possibilità di combinazione e con ciò una grande varietà. Per il ristoratore questo si traduce in un potenziale interessante, dal momento che la quantità di articoli da acquistare per un menu di questo tipo è relativamente piccola. Inoltre, la struttura modulare dei singoli componenti semplifica la gestione delle scorte.

D'altra parte, gli acquisti ottimizzati e la riduzione della complessità che ne consegue spesso permettono un maggior grado di freschezza, una migliore sicurezza HACCP, una buona gestione della Food Safety e, tutto sommato, una notevole riduzione del costo delle merci.



Questo esempio di menu serale mostra in che modo è possibile ottimizzare gli acquisti e ridurre la complessità operativa a favore di una buona gestione del costo delle merci. Le possibilità di combinazione tra componenti a base vegetale, di pesce e carne soddisfano ogni desiderio. È possibile tenere conto in modo semplice ed efficiente anche delle tendenze stagionali e regionali.

# MENU SERALE

## ANTIPASTO

Trota salmonata  
Ceviche con finocchio,  
con variazioni rinfrescanti  
di ananas e limone

## PRIMO PIATTO

Trio di vitello Swiss  
Grand Cru «nose to tail»,  
salsa Périgord,  
rösti Surprise e ortaggi  
a radice

## DESSERT

Selezione di variazioni  
di formaggio  
«maitre sélection»

## ANTIPASTO

Fusione vegana di  
piselli e pistacchio

## PRIMO PIATTO

Trio vegano di verdure  
«leaf to root»,  
succo di melanzane,  
risotto alle erbe  
aromatiche e variazione  
di verdure Excellence

## DESSERT

Sushi dolce con  
variazioni di mango e  
gelato al cocco vegano

## ANTIPASTO

Tartare di manzo  
«Classic» con pane  
tostato e insalata  
di stagione

## PRIMO PIATTO

Costoletta di maiale  
alla griglia,  
scalogni al vino rosso,  
burro al timo,  
spätzli allo zafferano  
e verdure alla griglia

## DESSERT

Crème brûlée  
con panna e  
bretzeli alla Anke

# FOOD SAFETY E SICUREZZA DI DICHIARAZIONE «PASSO PASSO»

Per via di allergie, intolleranze o tipi di alimentazione specifici, sempre più clienti hanno esigenze particolari. In questi casi, i ristoratori in grado di fornire informazioni precise hanno un grande vantaggio. Swiss Gastro Solutions lo rende possibile con pochi clic.

## PASSO 1

Visitare [www.swissgastro.com](http://www.swissgastro.com) e nella barra menu cliccare su «Assortimento».



## PASSO 2

Cercare l'articolo desiderato tramite le categorie o la funzione di ricerca.

Home Assortiment Inspiration Marques Contact Infos utiles Connexion

SWISS GASTRO SOLUTIONS

Toutes les catégories

- Pain & produits de boulangerie [0]
- Convenience food [2]
- Ovoproduits [0]
- Viande & poisson [0]
- Fruits, légumes & salades [0]
- Glaces & desserts [0]
- Produits à base de pommes de terre [0]
- Café & boissons [0]
- Produits laitiers [0]
- Plant based [0]
- Fruits secs & noix [0]
- Accessoires [0]

maccheroni

Filtres

2 Articles

Exporter Carroux

**Maccheroni Alfredo**  
Art.N°: 1716.754.000.00 PVC\*: CHF 43.69 / TU  
4 x 1 kg brique  
PVC\*: CHF 10.95 / kg

**Maccheroni montagnards IOF**  
Art.N°: 1716.748.000.00 PVC\*: CHF 37.20 / TU  
3 x 2.5 kg sachet  
PVC\*: CHF 7.44 / kg

\* Prix de vente conseillé. Votre partenaire commercial est complètement libre dans la tarification. \*\* Prix de vente maximum. Votre partenaire commercial peut vous accorder un prix inférieur, des remises, des avantages, etc. Prix hors TVA. Les prix sont en partie arrondis. Sous réserve de modifications de prix. Des différences de facturation peuvent se produire en raison des écarts d'arrondi. Prix et conditions de livraison selon les accords conclus entre le partenaire commercial et le client.

## PASSO 3

Consultare le informazioni desiderate sulla pagina dei dettagli del prodotto o scaricarle in formato PDF cliccando su «Scheda informativa del prodotto».





**Maccheroni montagnards IQF**

Plat de pâtes avec pommes de terre et fromage

Art.-Nr. 1716.749.000.00

1 TU = 2 x 2,5 kg sachet      PVC\* CHF 37,20 / TU  
1 Palette = 10 TU      PVC\* CHF 7,44 / kg

---

**Pays d'origine / Pays de production** Suisse

**Ingrédients allergènes**  
Gluten Lait

**Peut contenir**

➤ Ingrédients  
➤ Valeurs nutritives par 100 g  
➤ Consignes de stockage

**Code EAN**




(1) EAN 7616800894324      (2) EAN 7616800566191

**Consignes de stockage**      **Durée de conservation**

surglé -18°C      Dès la production 12 mois Dès la livraison min. 8 mois

**Préparation**

18 min      170°C / 10 min / 60%

**Certificats**




**Beeleng**  
eco-score =



Information complémentaire

**Télécharger**

PDF Fiche du produit





**1716.749.000.00 Maccheroni montagnards IQF**

Plat de pâtes avec pommes de terre et fromage, 2 x 2,5 kg sachet

**Ingrédients** pâtes 38% (eau, **semoule de blé dur**), eau, pommes de terre frites 18% (avec huile de tournesol), oignons, **fromage** 5%, huile de colza, **crème, lait écrémé en poudre**, condiments en poudre, amidon de maïs cireux modifié, sel de cuisine, protéines **lactiques** (contient du **lactose**), ail, extraits d'épices.

<b>Valeurs nutritives par 100 g</b>	<b>Énergie</b>	675 kJ
		161 kcal
	<b>Matières grasses</b>	6,9 g
	... dont acides gras saturés	2 g
	<b>Glucides</b>	19 g
	... dont sucres	1,5 g
	<b>Fibre alimentaires</b>	1,2 g
	<b>Protéines</b>	5,1 g
	<b>Sel</b>	1 g

**Ingrédients allergènes** Gluten, Lait

**Peut contenir** aucun

**Labels** IQF (Individually Quick Frozen)  
Végétarien



**Pays d'origine** Suisse

**Préparation** 10 min  
170°C / 10 min / 60%

**Conditions de stockage** surgelé -18°C  
À conserver au congélateur à au moins -18 °C. Une fois décongelé ne pas resurgeler et consommer sans attendre.

**Durée de conservation** Dès la production 12 mois  
Dès la livraison min. 8 mois

**ECO-SCORE** \*





**EAN Consumer Unit**  
7616800894324

**EAN Trading Unit**  
7616800566191

Modifications de recette réservées, Mat.-Nr.: 162598600000, 01.05.2022 03:00  
Swiss Gastro Solutions, Limmatstrasse 152, 8005 Zürich, Tel. 058 570 92 92, Fax 058 570 93 94, info@swissgastro.com, swissgastro.com

→ Tutte le informazioni sui nostri prodotti possono essere trovate anche su trustbox ([www.trustbox.swiss](http://www.trustbox.swiss)).

Marchi prestigiosi, insieme per voi.



pastanova  
salsanova



Inflagranti  
Café

DELIZIO

