

自建窑炉烤面包,如今已成奉贤当地的宝藏面包房

从建筑老板到面包师,70后大叔走红

“我在2025年3月份之前完全是烘焙小白,哪怕用电烤箱烤面包也没有尝试过。”冬日的上午,奉贤区头桥街道东新村,一阵阵醇厚的麦香循着风穿过田埂,50多岁的宋军明一边揉面,一边向记者介绍窑烤面包的特色和他的人生故事。一旁的窑炉里,一批南瓜面包正在感受窑炉的温度,等待成为美食的那一刻。

谁能想到,这位如今熟练掌握窑火与面团的“面包师傅”,此前竟是一家建筑工程公司的老板。去年春天朋友的一个求助让他入坑了窑烤面包,请师傅来家里砌了窑炉、购置了烘焙设备,还请面包师上门传授烘焙技艺,先后投入十多万元。去年5月8日,窑炉正式出炉第一批面包,半年时间,因为健康、口感好,夫妇二人的窑烤面包竟做出了点名堂,成了附近区域的宝藏面包房。



自建窑炉烤面包,也切换了创业赛道

宋军明与窑烤面包的结缘,始于偶然,也有必然。去年早春,一位朋友拜托长期从事建筑行业的宋军明帮忙搭建一个烤面包的窑炉,他才知道窑烤面包这项工艺。开着车在长三角周边城市考察了一圈窑烤面包后,原本对面包并不感冒的他和太太立刻被“种草”了。这一趟行程,也改变了他的职业轨迹。

“走进那些窑烤面包坊,首先被吸引的是面包的独特香气,深入了解后才发现,这种用果木余温烘烤的面包,吃起来更香。”宋军明回忆起初次接触窑烤面包的感受,还念念不忘在宁波考察的第一家窑烤面包,“太太回来以后就说,早知道这么好吃,应该多买一点”。

与此同时,宋军明经营多年的建筑公司进入业务收尾阶段,常年高强度的工作让他萌生了回归田园、放缓生活节奏的想法。更重要的是,他始终怀揣着一份乡土情结。“农村出来的,总想着有一天能回家做点事情。”宋军明坦言,乡家的老宅基房为他提供了天然的创业场地,无需额外承担房租成本,大大降低了二次创业的门槛;而当下城市居民热衷乡村旅游的趋势,也让他看到了乡村新业态的发展潜力。

健康需求与乡土情怀的叠加,让宋军明坚定了回村开窑烤面包店的决心。作为工程领域的专业人士,他将严谨的工匠精神用到了窑炉搭建上。

实地考察的同时,他上网查阅法国传统窑烤工艺的资料,下载了设计图,然后发挥理工男的背景知识,自己耗时一个月反复优化设计方案。“我们本来想请本地建造团队来造窑炉,结果找不到。最后从外地请来两位师傅,花了一个星期,砌出了一座符合烘焙需求的果木窑炉,花了2万元左右。”

窑炉建成后,烘焙小白的他和妻子立刻开启了“求学之路”。“我们打听下来,烘焙培训便宜的5000元,贵的要近10万元,最后请了一位收费2万元左右的师傅来家里传授技艺,包吃包住。”为了尽快掌握技艺,夫妻俩每天反复练习揉面、醒发流程。宋军明更是把白天师傅的教授全部用视频录制下来,再用自己理解的语言记笔记,晚上复盘当天学习内容,有不懂的第二天请教老师。师傅临走时,留了一份含有20款左右面包配方的资料给他。

窑炉有了,技艺也学会了,还要添置烘焙设备。“一开始以为设备很便宜,结果一看,全新的要几十万、上百万。”新手上路,不知前途如何,宋军明于是跑去松江一个二手市场,花十多万元淘了一套设备。

2025年5月8日,藏在乡村深处的“田里有风”窑烤面包店正式开业,没有隆重的开业仪式,没有华丽的装修装饰,仅凭一座古朴的窑炉和阵阵麦香,宋军明开始了在乡村的创业之旅。3个月后,从分不清高筋粉与低筋粉的“烘焙小白”,宋军明已经能熟练制作三十多种面包。

乡村面包房闯出了点名堂,还帮邻居带货农产品

“每天清晨六点半起床打面团,七点半开始用苹果木烧窑,把温度烧到500℃后自然冷却,九点半入炉烘烤,十点第一炉面包就能出炉。”宋军明的一天,被窑炉的温度和面团的发酵节奏精准划分。不足10平方米的工作间里,他和妻子分工协作,揉面、醒发、整形、烘烤,一系列流程有条不紊地推进,直到下午窑温降至不适宜烘烤,一天的忙碌才告一段落。

看似简单的流程,藏着宋军明对品质的极致追求。烧窑必须选用苹果木,这种果木燃烧产生的余温均匀稳定,还能让面包带上淡淡的果香;面粉、酵母等基础原料均选用大品牌优质产品,拒绝任何防腐剂、甜味剂等添加剂。凭借这份坚持,“田里有风”的窑烤面包逐渐形成了独特的口感——外皮酥脆坚硬,内里柔软有韧性,麦香与果香在口腔中交织,成为区别于工业烘焙面包的鲜明标识。

没有刻意的宣传推广,宋军明的面包店全靠口碑传播。“最初是周边村民闻讯而来,尝过之后成了回头客;随后,有顾客将面包制作过程发布到短视频平台,独特的窑烤工艺和乡村场景吸引了网友关注。”如今,宋军明在各大社交平台已积累近万粉丝,不少市民专程从宝山、浦东等区域驱车两小时赶来买面包,其中不乏带着

孩子体验乡村氛围的家庭。

目前,“田里有风”每天能卖掉两三百只面包,恰巴塔、南瓜面包、海盐卷、核桃布里奥斯等成了经典。因为忙不过来,还请了一名工人帮忙。宋军明坚持只做线下销售,“大家只有实地来看了,才有感受。”

面包店的红火,也让宋军明更加坚定了“带动乡村发展”的初心。他发现,村里不少农户种植的南瓜、火龙果、红薯等农产品品质优良,却存在销路狭窄的问题。于是,灵机一动,开始尝试将本地农产品融入面包研发——把邻居家田里的南瓜制成馅料,打造口感绵密的南瓜吐司;用邻村农业合作社的火龙果调色,制作出颜色鲜艳、果香浓郁的火龙果欧包。这些带着“乡村味道”的特色面包,一经推出就深受顾客喜爱。

“现在会有老阿姨、老伯伯主动把自己种的南瓜送过来,我买下。”宋军明表示,通过这种“农产品+烘焙”的模式,既能丰富面包品类,又能帮助村民拓宽销路。

除此之外,他还在店里设置了一块小黑板,专门公示周边农户的农产品信息,让前来买面包的市民能直接购买到新鲜的本地蔬果。看到面包店能帮卖农产品,有的邻居开始养鸡。

以面包为媒,希望带动乡村一起发展

在宋军明看来,“田里有风”的价值,远不止于卖出多少面包。他更希望以面包为媒介,吸引更多人关注东新村,为乡村注入新的活力。事实上,面包店开业半年多来,已经给村子带来了看得见的变化——原本寂静的乡村小路变得热闹起来,记者开车去采访的时候,前面有人开车来买面包,宋军明家门前的路一不小心堵住了。

更让宋军明惊喜的是,面包店的红火吸引了更多创业者的目光。不少他的客户、朋友慕名而来,实地考察后纷纷打听周边闲置农宅的资源,表达了前来经营服装店、文创产品等项目的意向。

基于这样的思考,宋军明制定了初步的发展计划。短期内,他将完善“农产品+烘焙”的产业链,推出更多具有奉贤乡村特色的面包品类;同时,优化面包店的服务体验,增设烘焙体验区,让游客能亲手参与揉面、整形、烘烤的全过程,感受传统窑烤工艺的魅力。

宋军明还计划租下村里的一处供销社老宅,做成画展空间,还计划做乡村餐饮,形成“一站式”乡村体验综合体。“村里还有东新村老街、几百年历史的老桥和牌坊、东新村学校,都很有历史,我们可以建一座村史馆。”宋军明带着记者一边逛村子,一边吐露着心中的梦想。

与都市面包店提供的“标准答案”不同,乡村窑炉面包没有流水线的精准与效率,只有面团在时光中缓慢发酵,在掌心间揉捏,最终在窑炉的高温中膨胀为一个金黄饱满的面包。小麦香气里裹挟着泥土的气息与人情的温度,也诉说着关于回归与乡村新生的故事。

文/晨报记者 郁文艳
图/晨报记者 郁文艳 受访方

