

Corsi interaziendali: al via il nuovo metodo

S'è concluso venerdì 13 marzo, il primo corso della durata di tre giorni destinato agli apprendisti del 1. anno di tirocinio (primo gruppo), uguale nel programma a tutte le scuole professionali svizzere. Elaborato dalla Scuola Riche-mont, ha il pregio di fornire uno zoccolo unitario che accomuna tutti i tirocinanti ai livelli dei fondamentali – per usare un linguaggio sportivo – che poi si completa e affina con i sistemi in uso nelle singole aziende formatrici.

Il programma di lavoro imperniato sostanzialmente su due capitoli: paste involte, snack e gastronomia, con incursione nei lievitati, crema vaniglia cotta e marmellata, neces-

sari alla rifinitura dei prodotti richiesti – quasi una quarantina – ha permesso, ma sarebbe meglio dire: ha imposto, a tutti i partecipanti di metter mano nelle preparazioni. Faccio un esempio con le brioches e i panini al latte; non tutti hanno preparato la pasta necessaria, però ognuno ha fatto la propria decina di pezzi.

La partenza è ben riuscita; monitori e apprendisti si sono detti molto soddisfatti del risultato conseguito. In particolare i monitori hanno notato nei loro giovanissimi colleghi un entusiasmo e una voglia d'imparare che predispone all'ottimismo sull'evolvere della loro formazione. nc



Gli apprendisti e i loro monitori. Da sinistra: Giuseppe Piffaretti, Rahel Bürgi, Sheila Fumasoli (dietro), Loreda Ferretti, Alessandra Crespi, Beatrice Brancato, Ernst Gerber (dietro), Sergio De Cesare, Davide Cattani (dietro), Francesco Coltaimai, Tiziano Bonacina, Jessica Castellani.

Ancora il pane alla ribalta

A sostenerne l'insostituibile ruolo nell'alimentazione di tutti i giorni riproposto nel servizio passato su «Il quotidiano» (TRSI) dello scorso 15 marzo, è toccato a Luca Poncini e al presidente della SMPPC Massimo Turuani.

Mi auguro che molti abbiano potuto visionarlo; da una parte per condividerne – a fronte dei consumatori – talune opinioni lì espresse su qualità, consumo e servizio degli articoli panari. Dall'altro per condividerne con legittimo senso

d'appartenenza e fierezza, quanto l'abile e ispirato cameraman ha filmato all'interno dei locali di produzione e quello di vendita dei Poncini. Quest'ultimo, malgrado l'esiguità dello spazio a disposizione, ha offerto all'occhio della camera un'armoniosa scelta di prodotti. I locali più vasti assegnati alla produzione, hanno evidenziato l'ordine e la pulizia che accompagnano le fasi della lavorazione. Davvero un bell'esempio d'impresa pronta alle «Porte aperte».

Colloquio con Daniel Hug, direttore della B&B SA dell'ASMPP

Allestimento nuovi negozi: quali le tendenze?

«panissimo» esamina con Hug gli aspetti principali da considerare nella fase di progettazione e rifinitura.

Daniel Hug, quali effetti producono i cambiamenti nell'assortimento sull'impianto del negozio?

L'assortimento offerto da una panetteria-pasticceria-confetteria è in continua trasformazione; accanto ai prodotti panari e dolciari si vendono anche sandwich, insalate, piatti semplici, dessert ecc. Questa tendenza richiede quindi una sempre maggiore superficie espositiva, in specie negli armadi e vetrine refrigerati.

Cosa comporta ciò a livello dell'organizzazione dell'area di vendita?

Oggi si cerca di aumentare la superficie per l'offerta in altezza, così da facilitare la mobilità della clientela nella scelta dei prodotti. Da due terzi a tre quarti di detta superficie refrigerata, in due o tre sue zone deve offrire una certa flessibilità. D'altra parte la cottura rapida in negozio è un'opportunità in più per quei punti di vendita che propongono snack caldi.

La vetrina è spesso fondamentale in quanto dovrebbe rappresentare il più possibile l'ampiezza dell'assortimento disponibile. A seconda delle stagioni, ciò comporta il far capo a più ripiani al fine d'aumentare la superficie utile.

Scadenza in arrivo

Il termine fissato per l'inoltro di candidature all'importante premio «Corona del Fornaio» scade il 15 aprile venturo. La prima assegnazione costituirà un punto di forte attrattiva del Congresso dell'ASMPP (Berna, 18 giugno 2012). Oltre al richiamo all'attenzione per tutta la categoria, l'occasione offrirà il destro a tutti i media a parlare nel nostro settore. Da non perdere!

www.coronadelfornaio.ch



Daniel Hug

Quali sono le tendenze in fatto d'identità visuale?

In molti negozi va di moda il tipo rustico. L'impiego del legno piuttosto scuro porta una certa ombra nell'ambiente; occorre pertanto far capo a una buona illuminazione.

Che cosa s'intende per buona illuminazione?

Oggi, per i banchi e le scansie da pane si privilegia l'illuminazione LED. Questa soluzione offre il vantaggio di diffondere un calore minimo (leggermente percettibile fino a 10 cm), pur restando nel contempo di buona luminosità. Inoltre, consuma poco e ha lunga vita. Tale scelta d'illuminazione si sta imponendo nell'insieme dei negozi.

Intervista: Markus Tscherrig

Avviso

Il segretariato della SMPPC resterà chiuso da venerdì 6 aprile a domenica 15 aprile 2012. La segreteria telefonica indicherà chi contattare per le urgenze. Grazie.

Rifacimento del negozio per i 30 anni d'attività

Folata primaverile nella «Bottega del Fornaio»

Iniziatasi nel 1982 con la ripresa del Panificio Rezzonico di Mendrisio in società con Giorgio Maspoli, l'attività individuale di Giuseppe Piffaretti s'è poi trasferita in via Pontico Virunio nell'edificio totalmente ristrutturato che ospitò il Prestino di Giovanni Medici.

Giuseppe Piffaretti che esercita anche l'attività di consulente per la SMPPC e di monitore ai corsi interaziendali e, con il recente evento sul fronte vendita, festeggia il 30esimo dell'impresa che iniziò a condurre appena ventiduenne, dopo un paio d'anni d'esperienze maturate nell'Oberland Bernese, a Losanna e ad Ascona.

Rinnovamento senza chiusura

Grazie all'impiego del negozio mobile non c'è stata chiusura. La novità del negozio in strada situato in posizione cruciale, è risultata

gradita alla clientela; tant'è che il fatturato ha segnato una crescita. Ampiamente ammortizzata quindi la spesa del trasporto, noleggio e tasse, ammontante a 2400 franchi per due settimane.

A rifare il negozio è stata chiamata la ditta:

Euroarredamenti di Verona per il tramite del suo agente, la Wamasch Trade SA di S. Antonino.

Nereo Cambrosio



Giuseppe Piffaretti, la moglie Carmen e le venditrici Elisabetta e Betty.



Sezione dedicata all'assortimento di mignons.



Scorcio del negozio che offre molta mobilità ai clienti, con scansie per articoli di stagione e vetrina refrigerata visibile anche dalla strada.



Vetrina che diventerà spaccio diretto del gelato.



Parziale veduta del lungo banco con spazi a temperature regolabili.



Il negozio mobile ben rappresentativo della produzione.