

Ampia campagna a favore dei membri della SMPPC

Sosteniamo l'artigiano ticinese!

La Società Mastri Panettieri Pasticcieri Confettieri del Canton Ticino (SMPPC), in collaborazione con l'Associazione svizzera mastri panettieri-confettieri (PCS), ha avviato un'ampia campagna a favore degli artigiani ticinesi così pesantemente colpiti dalla crisi Coronavirus.

Già prima della chiusura da parte del Consiglio federale a metà marzo, i panettieri-pasticcieri-confettieri hanno dovuto affermarsi in un mercato particolarmente competitivo, rappresentato dai grandi distributori, importazioni di pane e prodotti da forno e il turismo dello shopping. La crisi del Coronavirus ha scosso il settore in tutta la Svizzera e in particolare in Ticino dove le vendite sono diminuite fino al 90% (vedi panissimo Nr. 7-8 del 17 aprile 2020). Una situazione drammatica. Nonostante ciò, i panettieri-pasticcieri-confettieri ticinesi hanno continuato con impegno il loro lavoro, facendo in modo che i consumatori potessero acquistare il pane quotidiano.

» L'iniziativa della SMPPC ha lo scopo di rilanciare gli affari dei propri membri colpiti dalla crisi Covid-19.

Sostegno al Ticino

Con l'allentamento delle misure da parte del Consiglio federale, l'Associazione cantonale SMPPC – Società Mastri Panettieri Pasticcieri Confettieri – in collaborazione con l'Associazione svizzera mastri panettieri-confettieri (PCS), lancia ora un'ampia campagna di sostegno a favore dei suoi membri. I residenti in Ticino, gli imprenditori e le autorità sono chiamati a ordinare i buoni da regalare a clienti, collaboratori, amici, familiari o a riscattarli presso le panetterie-pasticcerie-confetterie ticinesi.

Scopo dell'iniziativa

L'iniziativa della SMPPC serve per rilanciare gli affari dell'artigiano ticinese. Attraverso i buoni si potranno acquisire nuovi clienti, generare



La SMPPC conta sul sostegno e sulla generosità del popolo ticinese.

nuove vendite ed è la miglior pubblicità gratuita per farsi conoscere.

Compito dell'associato

L'associazione cantonale ha fornito per tempo dettagliate informazioni e il materiale espositivo ai propri membri. Quest'ultimi hanno l'importante compito di informare la propria clientela attraverso il personale di vendita. I buoni potranno così essere accettati senza creare problemi!

Consegnati i buoni, l'artigiano potrà inviarli con una polizza di versamento alla PCS che compenserà l'importo. Il Segretariato della Società Mastri Panettieri Pasticcieri

Confettieri del Canton Ticino rimane volentieri a disposizione per qualsiasi chiarimento.

Ordinare i buoni

I buoni si possono ordinare direttamente dalla pagina web della SMPPC (www.smppc.ch), dove è stato appositamente creato un semplice modulo d'ordinazione. Sulla stessa pagina si potrà anche trovare l'elenco dei suoi membri ai quali poter consegnare i buoni.

Contiamo sul sostegno e sulla generosità del popolo ticinese che in occasioni come queste ha sempre dimostrato grande sensibilità!

Segretariato SMPPC

Ordinazione dei buoni

I buoni possono essere ordinati direttamente dalla pagina web della SMPPC – Società Mastri Panettieri Pasticcieri Confettieri del Canton Ticino:

■ www.smppc.ch

Maggiori informazioni:

Segretariato SMPPC
Via Monte Brè 9 - Lugano
Tel. 091 923 38 28
info@smppc.ch

Grazie per il vostro prezioso sostegno!

Pistor: un anno con al vertice il duo Eichenberger – Lötscher

«Il 2020 sarà un anno difficile per tutti»

Il panettiere-confettiere bernese Daniel Eichenberger è stato eletto un anno fa all'Assemblea generale come Presidente del CdA della Pistor. Come è stato il primo anno insieme al CEO Markus Lötscher? Com'è la situazione economica dallo scoppio del Coronavirus? «panissimo» ha posto delle domande...

È inizio marzo. Lunedì, ore 17.00. «panissimo» ha 30 minuti per fare un'intervista al Presidente della Pistor Daniel Eichenberger e al CEO Markus Lötscher. Sempre lunedì alle ore 17.00 li incontriamo nella sede principale della Pistor a Rothenburg. Sono pochi giorni prima dal blocco Coronavirus tramite il Consiglio Federale. I due guardano con soddisfazione sull'esercizio finanziario passato, ma le cifre mostrano non solo una tendenza al rialzo nel settore della gastronomia, ma anche, per la prima volta da qualche anno, nel settore della panetteria-confetteria (vedi riquadro).

L'assemblea generale della Pistor avrebbe avuto luogo il 13 maggio, per la prima volta con il panettiere-confettiere bernese Daniel Eichenberger come Presidente. Però la crisi Coronavirus non lo ha permesso. Al posto dell'Assemblea generale, si svolge tramite scrutinio, la votazione scritta (vedi riquadro). In realtà «panissimo» avrebbe voluto fotografare la prima assemblea di Daniel Eichenberger, partendo dal suo domicilio, riferire in merito all'incontro e pubblicare un'intervista esclusiva. Da metà marzo il mondo è sottosopra, la crisi e l'incertezza hanno dominato la vita quotidiana e l'economia. «panissimo» ha deciso di fare l'intervista via e-mail per ottenere delle interessanti risposte.

Markus Lötscher, può fornirci un breve resoconto intermedio su come si presenta l'attuale situazione della Pistor?

Markus Lötscher: Stiamo assistendo ad un calo delle vendite sia nel settore della panetteria-confetteria così come nella gastronomia. Allo stesso tempo, facciamo di tutto per supportare i nostri soci e clienti nel miglior modo possibile. Per poter garantire i posti di lavoro ai suoi dipendenti, Pistor ha annunciato il



Assemblea generale Pistor 2019 - la consegna del testimone. Da sinistra: Marco Berwert, l'ex Presidente del CdA Willi Suter, il suo successore Daniel Eichenberger e il CEO Markus Lötscher.

Hubert Koch

lavoro ridotto. La pandemia lascerà delle tracce nel risultato dell'azienda. Sarà un anno difficile per tutti.

I soci dovranno preoccuparsi per l'esistenza della Pistor?

M.L.: No, Pistor ha una struttura stabile e, se necessario, può garantire la sua esistenza a breve e medio termine mediante la concessione di prestiti. Rimandiamo i progetti, riduciamo al minimo i costi, continuiamo a lavorare a tempo parziale e ci atteniamo al blocco delle assunzioni.

Tanti nostri clienti, soprattutto le attività commerciali, lottano per la sopravvivenza e necessitano di aiuto. I contributi di sostegno promessi e le misure del Governo federale forniscono un aiuto a breve termine. Pistor supporta i suoi membri con tutti i mezzi possibili. Più dura la crisi, più sarà difficile anche per le aziende sane. L'intera catena del va-

lore deve essere presa in considerazione. Solo uniti possiamo vincere questa sfida.

Sono da temere dei problemi nella distribuzione della merce?

M.L.: Non ci sono dei problemi, né per le materie prime né per gli altri prodotti. I disinfettanti sono ora di nuovo disponibili e Pistor acquista costantemente nuovi prodotti secondo la necessità. Per questo non c'è motivo di riempire le dispense in modo eccessivo. Possiamo fornire anche le mascherine igieniche e ci impegnamo di garantire le forniture a prezzi giusti. Problemi di consegna a breve termine si manifestano soltanto per la carta igienica, causa la grande richiesta, ma anche per questo abbiamo dei prodotti in alternativa da proporre. Alcuni articoli con un fatturato di magazzino molto basso sono ora disponibili solo su riservazione, questo porta a

tempi di consegna leggermente più lunghi. Facciamo tutto il possibile per garantire la disponibilità della fornitura e prendiamo le dovute precauzioni.

I clienti devono aspettarsi un aumento dei prezzi?

M.L.: Purtroppo a luglio 2020 ci sarà un aumento sul burro svizzero. Nonostante il nostro impegno nei

AG / Scrutinio

La 104ª Assemblea Generale della Cooperativa Pistor Holding non ha luogo. La Pistor SA fa votare i suoi membri tramite lo scrutinio (votazione scritta). I risultati della votazione saranno pubblicati entro la fine di maggio su «panissimo», nella newsletter della PCS/Richemont e su pistor.ch.

confronti di associazioni e produttori, non abbiamo potuto evitarlo a causa della scarsità di materie prime in Svizzera. Al fine di alleviare i nostri clienti e garantire la fornitura, stiamo ora offrendo altri due prodotti realizzati con burro importato al prezzo precedente. Speriamo e ci aspettiamo che l'industria lattiero-casearia, in questo periodo difficile, non vorrà ulteriori aumenti di prezzi e che si renda solidale con il settore delle panetterie-confetterie. Per i disinfettanti, guanti monouso e mascherine, abbiamo un aumento dei prezzi a causa dell'attuale grande richiesta.

Daniel Eichenberger, come Presidente del Consiglio d'Amministrazione nel primo anno ufficiale e titolare della propria panetteria-confetteria, viene sfidato due volte dalla crisi del Corona. Come riesce a gestire il tutto?

Daniel Eichenberger: In effetti, il tempo richiesto è talvolta ampio, soprattutto nei primi giorni della crisi. Nella mia azienda abbiamo subito sentito la crisi. Anche da Pistor, seppure un po' più tardi, questo ha aiutato a gestire il tutto. Il doppio incarico è gestibile, perché Pistor ha un CEO e un Comitato direttivo che svolgono un ottimo lavoro e questo anche nei momenti di crisi come abbiamo potuto vedere. Gli scambi di informazioni tra me e Markus Lötscher si sono intensificati; grazie alla videochiamata, un modo molto semplice per restare in contatto senza contatto fisico.

Pistor è molto legata al nostro settore. Come si esprime in questa crisi?

D.E.: Il Consiglio d'Amministrazione e il Comitato direttivo hanno capito subito che le conseguenze della crisi saranno piuttosto gravi per i nostri soci della cooperativa e molte aziende saranno sottoposte ad un'enorme pressione. In modo molto rapido abbiamo deciso di offrire degli aiuti per i nostri soci e con questo gesto abbiamo dimostrato di essere vicini al settore.

Da maggio scorso lavora come Presidente presso la cooperativa Pistor Holding. Com'è cambiata la sua vita da allora?

D.E.: Per fortuna non ci sono stati grandi cambiamenti. Faccio la stessa vita di prima, solo che sono più presente alla Pistor e un po' meno in azienda. È un impegno interessante che faccio molto volentieri.

Una domanda a lei Signor Lötscher. In che modo è cambiata la sua giornata lavorativa?

M.L.: Anche nel mio lavoro quotidiano non è cambiato niente. Ho avuto uno scambio molto intenso con il precedente Presidente del Consiglio d'Amministrazione Willi Suter e nello stesso modo lo faccio con il nuovo Presidente.

Quindi, nessun grande cambiamento per entrambi?

M.L.: È lunedì, ore 17.00. Un anno fa sarebbe stato qui Willi Suter, oggi è qui con me Daniel Eichenberger.

D.E.: Se, ovviamente, ci si concentra sull'attività di Presidente del Consiglio d'Amministrazione e non su ciò che è cambiato nella vita, sembra diverso. Sono le sfide che sono nuove e il tutto è di altre dimensioni.

«I nostri quattro valori stanno acquisendo importanza. Fiducia, affidabilità, collaborazione e dinamica.»

Daniel Eichenberger

Il 2019 è stato un anno di successo per lei...

D.E.: Sì, il 2019 è andato molto bene. Sono particolarmente lieto che siamo riusciti a crescere nel settore della panetteria-confetteria. Questo mi riempie di orgoglio, soprattutto se si considerano i cambiamenti strutturali nel nostro settore. Ci sono ovviamente settori in cui esiste un potenziale di crescita. Dopo tutto, vogliamo sempre ancora migliorare in modo costante.

In quali settori della Pistor c'è un potenziale di miglioramento?

D.E.: Nell'area della digitalizzazione, ci aspettano compiti impegnativi, in cui vogliamo anche svolgere un ruolo pionieristico.



Garantire la consegna della merce è uno degli obiettivi Pistor.

Lei parlava di settori, vuol dire più di uno...

M.L.: In molti settori siamo sulla strada giusta. Ma ovviamente abbiamo anche delle sfide. Vediamo in tante cose il potenziale per migliorare. Questa azienda dovrà sempre migliorare, perché le richieste dei clienti cambiano in modo molto rapido. Dobbiamo ringiovanire per esempio, la gestione. Le strutture e la gestione devono essere ancora più unite. In modo da poter stare al passo con la velocità e la dinamica del mercato.

Nel 2019 ha unito nella vendita le aree di panetteria-confetteria con la gastronomia. Il nostro settore è troppo piccolo e troppo poco redditizio per la Pistor?

M.L.: Non abbiamo unito i settori della panetteria con la gastronomia, sono sempre due settori separati. Abbiamo unito la gestione delle vendite. I rappresentanti di vendita sono sempre specialisti del proprio settore. Questo è molto importante per noi.

D.E.: Il segmento della panetteria è sempre ancora il più grande della Pistor ed è ancora cresciuto ultimamente, come ha spiegato prima Markus Lötscher. Abbiamo alcuni piani che vogliamo implementare

in questo settore, ci sono delle idee molto stimolanti.

Dinamica, collaborazione, affidabilità, fiducia - secondo la dichiarazione di missione, questi sono i quattro valori di Pistor. Perché proprio questi quattro e non per esempio l'economia?

D.E.: Con l'idea di una cooperativa, sarebbe sbagliato se considerassimo l'economia come la nostra priorità assoluta. L'economia è un tema giornaliero per noi, ma completamente sbagliata come comprensione dei valori. **M.L.:** Rispondo con una domanda. Se doveste riscrivere i valori della Pistor, cosa vi verrebbe in mente?

Che aspetto ha il futuro a medio-lungo termine della Pistor?

D.E.: Durante questo periodo, i nostri quattro valori; fiducia, affidabilità, collaborazione e dinamica stanno acquisendo importanza. Garantire la consegna della merce, proteggere e supportare i nostri soci e membri, questa è la nostra missione. Il CdA e il CD elaborano scenari in modo che Pistor possa sopravvivere sul mercato.

Intervista:

Claudia Vernocchi/ap

Intervista completa: swissbaker.ch

Anno d'esercizio 2019

Nell'esercizio 2019 la Pistor SA realizza un fatturato di CHF 646 mio con un aumento del 2,5%. Il miglioramento è avvenuto grazie all'aumento dell'assortimento nel settore «freschi» e al nuovo pacchetto di condizioni che è stato ben accettato.

Con CHF 646 mio, la vendita di azioni proprie di Pistor SA è aumentata di CHF 15,8 mio rispetto all'anno precedente. La crescita dello 0,5% nel settore dei prodotti da forno è incoraggiante. Con CHF 352 mio, i soci attivi corrispondono al 54% del fatturato. La gastronomia è aumentata del 5% raggiungendo i CHF 294 mio.

Valutazione nazionale dei prodotti 2020

«Non vogliamo una soluzione economica»

Gli organizzatori di SBT e della fiera specializzata «Salon suisse des Goûts et Terroirs» si sono incontrati la scorsa settimana nella regione del Gruyère. Hanno discusso dell'edizione 2020 dei due eventi. La decisione dovrebbe essere presa a giugno. Nel frattempo, vengono esaminate tutte le possibilità.

La crisi Coronavirus avrà ripercussioni sull'organizzazione di Swiss Bakery Trophy (SBT) 2020? Mercoledì 6 maggio, gli organizzatori dell'evento a Bulle (FR), hanno incontrato i loro colleghi del «Salon Suisse des Goûts et Terroirs» per discutere la questione. SBT si svolgerà all'Espace Gruyère di Bulle dal 28 ottobre al 1° novembre nell'ambito di questo salone. Nelle precedenti edizioni, più di 10000 persone sono venute ogni giorno al centro espositivo per coltivare i contatti e degustare i prodotti. A causa della pandemia, il Consiglio federale ha vietato ogni raduno di oltre 1000 persone fino alla fine di agosto. Si prevede che le autorità chiariranno la situazione dopo il 31 agosto in occasione della conferenza stampa del 27 maggio. «Aspettiamo fino all'inizio di giugno, per decidere se realizzare o meno SBT», spiega il Capo della commissione organizzatrice Nicolas Taillens. Egli chiarisce: «Qualunque cosa accada, siamo pronti, siamo nei tempi previsti e continueremo a lavorare».



La Commissione organizzatrice di SBT prenderà una decisione dopo aver ricevuto le direttive del Consiglio federale.

Vetrina del settore

La decisione dipende quindi dalle direttive del Consiglio federale, in particolare dalle misure di protezione da adottare. «Potremmo organizzare l'evento in una palestra all'esterno del quartiere fieristico, con due metri tra ogni giurato e nessun pub-

blico. Ma questo non avrebbe più senso e non sarebbe di alcun interesse reale! (...) Il principio fondamentale di SBT è quello di rendere visibili al pubblico le nostre professioni. Non vogliamo una soluzione economica». In caso di cancellazione, la valutazione nazionale del prodotto

sarà rinviato all'anno successivo o anche tra due anni. «Tutti gli scenari sono considerati. Per quanto l'agenda dell'Espace Gruyère lo consente, l'anno 2021 sarebbe l'ideale per non dover aspettare quattro anni tra due edizioni».

Johann Ruppen/sf

Cuore e sensibilità nella vendita durante il Covid-19

Spesso il lavoro nella vendita è sottovalutato e riceve troppo pochi riconoscimenti. Ma proprio nel periodo del Covid-19, non c'è niente di più importante per il nostro settore che raggiungere i clienti con sensibilità personale e quindi guadagnare la loro fiducia e fedeltà. Muriel Rey «Richemont-Coach», mostra come reagire al meglio ad alcune situazioni di stress.

Fin dall'inizio della crisi Coronavirus, gli addetti del nostro settore hanno dimostrato che il modo migliore per raggiungere l'impossibile è credere che sia possibile. Molti hanno risposto con l'ingegno, la cre-

attività, la capacità di adattamento, la resistenza, la trasparenza, il dialogo, la cooperazione e la solidarietà. Quello che mi fa particolarmente piacere è che i manager siano riusciti a trovare soluzioni grazie alle idee della loro forza vendita o dei loro dipendenti. Quindi, quando la comunicazione è trasparente e il team è coinvolto, il risultato può superare di gran lunga le aspettative.

In questo periodo di cambiamento, i dipendenti utilizzano le loro capacità personali, interpersonali e organizzative – oltre alle loro competenze professionali – per servire i clienti, nonostante i loro timo-

ri e le loro preoccupazioni. La manifestazione di gratitudine e di riconoscimento che ricevono dai loro clienti è un grande apprezzamento della loro professione, spesso sottovalutata. Ancora una volta, ci rendiamo conto che l'attenzione nella vendita si concentra su un buon rapporto umano con i clienti, in modo da conquistare la loro fiducia, la loro simpatia e la loro lealtà. Che sia in crisi o meno, tutto inizia con un sorriso, uno sguardo amichevole e l'intenzione di offrire il meglio al cliente.



La versione integrale dell'articolo di Muriel Rey, si può leggere a pagina 14 – 15 e 38 – 39.

Muriel Rey

Crisi Coronavirus

Dopo il blocco si guarda al futuro

Nove settimane dopo l'isolamento, «panissimo» osa guardare con cautela al futuro con i membri della PCS. Cosa stanno portando via dalla crisi Coronavirus? A cosa si aggrapperanno?



Sandra Fogato

La Panetteria Peverelli SA guarda al futuro adattandosi ad ogni situazione.

La crisi Coronavirus ha scosso il nostro settore, come quasi tutti gli altri. Flessibilità, cambiamenti a breve termine e forza innovativa erano e sono ancora necessari, anche se il blocco è in fase di allentamento. «Cosa prendete dalla crisi Coronavirus per il futuro? A cosa vi aggrapperete?» è quanto abbiamo chiesto ai nostri membri in un sondaggio.

Le risposte che abbiamo ricevuto da tutte le parti del paese sono varie. Alcune delle risposte mostrano una grande frustrazione, un'enorme quantità di rabbia, impotenza e de-

lusione con le autorità, ma anche con l'associazione.

Tuttavia, c'è molta fiducia, gratitudine e comprensione da parte di molti membri, tra cui giovani imprenditori come Martin Mayer (Panetteria-Pasticceria Vuaillet, Uster): «Siamo molto fiduciosi di poter uscire da questi tempi difficili più forti di prima.

La Panetteria Peverelli SA ha scritto: «Cerchiamo di vivere adattandoci ad ogni situazione guardando al domani con un sorriso.»

Claudia Vernocchi /sf

Stanno avendo effetto le chiare parole della PCS

Le chiare parole dell'ultima Newsletter speciale Corona dell'Associazione svizzera mastri panettieri-confettieri (PCS), inviata subito dopo la presentazione del concetto di gastro-protezione mercoledì scorso, stanno avendo un certo effetto: la registrazione dei nomi e dei numeri di telefono degli ospiti nei ristoranti/caffetterie non è più obbligatoria, ma è ora facoltativa. Il Consiglio federale lo ha confermato nella conferenza stampa di venerdì scorso. Siamo lieti di constatare questo cambiamento. Apparentemente non solo la PCS ha riconosciuto che questa misura è difficile da attuare ma, tra gli altri, anche l'Incaricato federale della protezione dei dati Adrian Lobsiger e la direttrice dell'economia di Zurigo Carmen Walker Späh.

Concetti di protezione

I concetti di protezione della gastronomia, della panetteria-confetteria/caffetteria della Confederazione sulla rete Intranet sono stati adattati alla nuova situazione. L'ospite può rifiutare il deposito dei dati. Questo è il secondo cambio nell'arco di 48 ore. I costi del personale e i costi finanziari che ne derivano sono elevati, troppo elevati. Inoltre, questa procedura complica inutilmente l'organizzazione delle attività dei nostri soci. Chi pagherà per questo lavoro supplementare per l'associazione, per i membri già scossi che hanno messo in atto ulteriori misure in poco tempo e che ora possono di nuovo rifiutarle?

Collaudato concetto di pandemia e di protezione

Non è intenzione della PCS mettere in discussione le misure igieniche e di sicurezza finora adottate. Questi hanno dimostrato il loro valore. La nostra industria è stata una delle poche a cui è stato permesso di continuare a vendere i propri prodotti dopo la chiusura, a causa della rilevanza dell'offerta. Per inciso, l'Associazione svizzera mastri panettieri-confettieri ha già messo in atto dal 2010 un concetto di pandemia con

una lista di controllo(!). È stata quindi una delle prime – se non la prima – associazione/organizzazione a proporre un concetto di igiene e sicurezza collaudato e convincente. Dopo la chiusura, sono stati effettuati continui adeguamenti e sono state fornite informazioni aggiornate in modo intensivo sulle varie piattaforme di comunicazione PCS.

» Chiediamo che il concetto di protezione venga accettato per le panetterie-confetterie con caffetteria.

Crisi Coronavirus testata

Il nostro approccio si è dimostrato valido: fin dall'inizio ci siamo preoccupati di rispettare le norme igieniche e di sicurezza. La PCS non è a conoscenza di un singolo caso nel nostro settore, in cui un'azienda abbia dovuto chiudere a causa di un dipendente contagiato dal Coronavirus. In breve: i panettieri-confettieri svizzeri sono stati testati per la crisi Coronavirus e si sono dimostrati «resistenti». Il concetto di protezione dei panettieri-confettieri svizzeri funziona. È semplice, chiaro, ragionevole, gestibile e può essere implementato con successo.

La domanda dei Panettieri-Confettieri svizzeri

Cosa è valido? Cosa non è (più) valido? A partire da lunedì scorso si applicherà il nuovo concetto di protezione per il settore della ristorazione. Dall'esperienza delle ultime otto settimane sappiamo che i controlli di conformità vengono gestiti in modo diverso da cantone a cantone e in alcuni casi anche parti del concetto di protezione settoriale vengono messe in discussione. Chiediamo che il concetto di protezione panetteria-confetteria con caffetteria venga accettato e rispettato dagli ispettori, indipendentemente dalla regione.

Urs Wellauer, Direttore/sf

Ticino: nessun esame pratico di fine tirocinio

A differenza di altri Cantoni, in Ticino non si svolgeranno gli esami pratici di fine tirocinio per gli apprendisti panettieri-pasticcieri-confettieri. A stabilirlo non è stata l'associazione cantonale SMPPC – Società Mastri Panettieri Pasticcieri Confettieri – ma il Cantone. «panissimo» non ha potuto purtroppo correggere l'articolo apparso sul numero 9 (che affermava il contrario), in quanto già in stampa. Seguiranno maggiori informazioni.

Riorganizzazione dei corsi Richemont a Lucerna e Pully / Yverdon

Dopo 11 settimane di pausa forzata, si riparte l'8 giugno

Come prosegue la Scuola Professionale Richemont dopo la pausa forzata Coronavirus? Le ultime settimane sono state molto impegnative: gran parte delle risorse sono state investite nella riorganizzazione del sistema dei corsi, il che non è stato facile a causa della situazione in costante evoluzione.



Dall'8 giugno ripartono i corsi della Scuola Professionale Richemont.

Richemont ha avuto un ottimo inizio nel 2020. Corsi di formazione professionale, di gestione del personale livello 1 e 2 come pure corsi con diploma in panetteria, pasticceria, confetteria e Commercio al dettaglio per chi cambia professione, sono stati molto richiesti. I Corsi interaziendali nel settore della produzione e del Commercio al dettaglio erano in pieno svolgimento,

così come il modulo Competenze professionali del corso di preparazione all'esame professionale. Poi a metà marzo è arrivata la chiusura della scuola a causa del Coronavirus, una situazione eccezionale senza precedenti per tutti! Dopo una pausa obbligatoria di undici settimane, l'8 giugno 2020, la Scuola Professionale Richemont ritorna alla normalità. Secondo il regolamento del Consiglio federale, l'insegnamento in aula può essere ripreso.

Richemont è ora pronta e ha riorganizzato il sistema dei corsi per la Svizzera tedesca e francese:

- Inizialmente, tutti i corsi iniziati e prenotati, così come i corsi interaziendali, si svolgeranno in modo che i partecipanti possano completare con successo la loro formazione.

- I corsi online sono stati integrati nel corso sulla gestione dei collaboratori: utilizzando Microsoft Teams, la giornata d'istruzione si svolgerà come previsto – semplicemente via Internet.

- La ripresa della piena operatività è prevista a partire dal 15 giugno 2020. Tutti i corsi in programma sono descritti in dettaglio sul sito web di Richemont (www.richemont.swiss) ed è possibile registrarsi online immediatamente.

- Durante il processo di riprogrammazione, le date pianificate isolate, hanno dovuto essere rinviate per un conflitto di risorse.

- I corsi individuali giornalieri che avrebbero dovuto svolgersi durante la chiusura della scuola, hanno dovuto essere spostati nel 2021.

- I partecipanti già iscritti ai corsi posticipati, verranno contattati da Richemont.

Il team Richemont si sta inoltre preparando per l'attuazione delle norme igieniche applicabili e sta lavorando ad una nuova organizzazione delle sale, in modo che la distanza minima nelle sale di formazione sia minima e garantita. A causa della riprogrammazione, potrebbero verificarsi conflitti con le date. La scuola professionale vorrebbe scusarsi per



Markus Zimmerli

questo e vi ringrazia per la vostra comprensione.

Richemont è pronta dopo la pausa forzata del Coronavirus e ha riorganizzato i corsi.

La crisi del Coronavirus cambierà la vita di tutti noi e ci sfiderà a ridisegnare la nostra vita quotidiana. La Scuola Professionale Richemont aprirà nuove strade nel campo dell'istruzione e della formazione, in modo da essere pronti per il futuro. Rallegratevi di scoprire le nuove opportunità ed esperienze – vi terremo aggiornati!

Maria Kruppenacher/sf

Contatti

Persona di contatto Lucerna

Markus Zimmerli
Vice Dir. e Resp. dell'Istr. prof.
041 375 85 85
zimmerli@richemont.swiss

Persona di contatto

Pully/Yverdon
Sébastien Knecht
Responsabile Richemont
Svizzera romanda
021 728 46 75
knecht@richemont.swiss

Azione promozionale Swissmilk «Fornai che amano il burro»

Oltre 40 500 persone hanno preso parte al concorso

Nel 2019 il burro svizzero ha continuato ad essere molto apprezzato dai panettieri-confettieri svizzeri. La promozione «Fornai che amano il burro», che si è svolta dall'inizio di novembre 2019 alla fine di gennaio 2020, è stata un successo. È stata realizzata da Swissmilk in collaborazione con la PCS.

La campagna promozionale «Fornai che amano il burro» comporta vantaggi per tutti: da un lato, un'ottima offerta per le panetterie-confetterie e, dall'altro, magnifici premi per la loro clientela. Per ogni 30 kg di burro svizzero acquistati, gli artigiani hanno ricevuto 20 pratiche borse della spesa in PET riciclato da offrire ai loro clienti più fedeli. In ogni borsa, una cartolina per partecipare al grande concorso a premi. E' stato possibile partecipare anche attraverso il sito web di Swissmilk. Distribuite ben 65 000 borse della spesa e oltre 40 500 persone hanno preso

parte al concorso. Un fine settimana per due all'insegna del benessere, completo di cena e massaggio, presso l'Hotel Whitepod Eco-Luxury nelle Alpi vallesane: questo il bellissimo 1° premio che è andato a Z. Marci di Ins (BE). Il premio le è stato consegnato personalmente dal titolare Thomas Blank, maestro panettiere. Fondata nel 1896, la panetteria Blank è un'azienda di famiglia giunta oggi alla quarta generazione. Altre 49 persone hanno ricevuto magnifici cesti con prodotti regionali e buoni acquisto per la loro panetteria preferita.

com



La consegna del 1° premio: Thomas Blank e Z. Marci.

SMP

Pistor garantisce la fornitura di materie prime



Pistor

Diversi media hanno riferito che ci si aspettava una carenza di materie prime a causa della crisi Coronavirus. «panissimo» ha chiesto direttamente alla cooperativa d'acquisto dei panettieri-pasticcieri-confettieri svizzeri: «Pistor non ha e non si aspetta una carenza di materie prime», sottolinea l'addetto stampa Simone Burgener. Anche se i trasporti su camion sono leggermente in ritardo e i container arrivano più tardi, «abbiamo abbastanza merce in

magazzino e quindi effettuiamo gli ordini in anticipo». Pistor prevede quindi un alleggerimento della situazione logistica. Grazie alle condizioni climatiche ottimali, la raccolta di mandorle e nocciole sarà abbondante. Le stime verranno fatte a maggio. Non sono ancora disponibili, le informazioni sui gherigli di noci. Pistor ha trovato delle alternative per i semi provenienti da paesi critici come l'India o la Nigeria.

cv/sf

Gli SwissSkills 2020 sono rinviati all'autunno 2022



SwissSkills

Sin dallo scoppio della pandemia del Coronavirus, SwissSkills ha monitorato attentamente la situazione e ha costantemente lavorato a possibili scenari e opzioni con i partner coinvolti. Via via è apparso sempre più evidente che mantenere lo svolgimento del grande evento a settembre 2020 avrebbe comportato grandi incertezze e rischi per tutte le parti coinvolte, soprattutto per le 65 associazioni professionali in quanto co-organizzatrici. Il Consiglio della

Fondazione SwissSkills e il Comitato dell'Associazione SwissSkills Bern incaricata dell'organizzazione hanno pertanto deciso, d'intesa con la Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione (SEFRI), di rinviare il grande evento «SwissSkills 2020». L'Associazione SwissSkills Bern è stata incaricata dalla Fondazione SwissSkills di organizzare nuovamente l'evento nell'autunno 2022 a Berna.

com