

IN MEMORIA DI

GIANLUIGI MARINA (1944 – 2023)



È difficile trovare così tante virtù racchiuse in un unico soggetto. La discrezione, la signorilità e la conoscenza spaziente sui più vari argomenti, hanno fatto di Gianluigi Marina una persona particolarmente stimata all'interno della

SMPPC. I suoi anni di presenza a capo della Commissione economica sono stati ulteriore conferma della serietà gestionale della persona e della costante attenzione sull'evolversi degli eventi. Mai un intervento sopra le righe generato unicamente da toni polemici o da negative frustrazioni del momento. E tanto meno gratuite forme di protagonismo di chi è alla disperata ricerca delle luci gratuite della ribalta. Si è sempre dimostrato un uomo di grande equilibrio accompagnato da uno stile di vita che vedeva nella saggezza l'elemento predominante.

A conferma di questo, il grande cordoglio che la sua scomparsa ha suscitato particolarmente presso i colleghi con cui ha condiviso gli anni di Comitato cantonale.

Massimo Turuani, Presidente SMPPC

Il testo integrale, in ricordo dello stimato collega, può essere letto su: swissbaker.ch/panissimo > Ticino

TICINO

CORSO DI DUE GIORNI

Il Marchio garanzia di qualità della Società Mastri Panettieri Pasticcieri Confettieri del Canton Ticino (SMPPC) organizza il 20 e il 21 settembre 2023 un corso di due giorni presso il CPT di



Canobbio. A trasmettere nuove tecniche e conoscenze innovative sui grandi lieviti con pasta madre liquida (licoli), è il Maestro Oscar Pagani (foto). Termine d'iscrizione: 4 settembre 2023.

SMPPC



Maggiori informazioni:
smppc.ch/category/news

ATTUALITÀ

262 915 T DI PANE E PRODOTTI DA FORNO.

Nel 2022 i consumatori hanno acquistato presso i commerci al dettaglio svizzeri circa 262 915 tonnellate di pane e prodotti da forno. Secondo l'Ufficio federale dell'agricoltura (UFAG), ciò corrisponde a un fatturato totale di 2435 milioni di franchi svizzeri. Rispetto al 2021, sono diminuite di 6406 tonnellate o del 2,4% in termini di volume. Questo calo si spiega con la normalizzazione del consumo fuori casa nell'anno post-pandemia 2022, scrive l'UFAG sul suo sito web. Nel complesso, la domanda di pane e prodotti da forno è rimasta elevata. Un confronto tra il 2022 e l'anno pre-pandemico 2019 mostra che la domanda è aumentata significativamente sia in termini di vendite (+4,0%) che di fatturato (+8,8%).

com/sf

HEFE SCHWEIZ AG: NUOVO DIRETTORE.

Il nuovo direttore di Hefe Schweiz AG è Sandro Meier. Assumerà l'incarico nell'ottobre 2023. Meier sostituisce Mathias Roost, che lascerà l'azienda alla fine di agosto.

com/sf

USAM: DIREZIONE AD INTERIM

Dopo che la Camera di commercio svizzera ha confermato la revoca dell'elezione di Henrique Schneider a direttore dell'Unione svizzera delle arti e mestieri (usam) nella riunione del 28 giugno, il Comitato direttivo ha deciso: la gestione operativa dell'usam sarà assunta ad interim dai due membri del Comitato direttivo Kurt Gfeller e Dieter Kläy in qualità di co-direzione. Henrique Schneider rimarrà direttore aggiunto. La Camera di commercio eleggerà il nuovo direttore nell'assemblea ordinaria dell'ottobre 2023. «Contiamo sul fatto che questa persona assumerà la direzione operativa nella primavera del 2024 e che guiderà con successo l'usam verso il futuro, in collaborazione con la Segreteria e il Comitato direttivo», afferma il presidente dell'usam Fabio Regazzi.

com/sf

ONLINE

NUOVA LEGGE SULLA PROTEZIONE DEI DATI.

Il 1° settembre entrerà in vigore in Svizzera la nuova legge sulla protezione dei dati (LPD). Le aziende dovranno adeguarsi alle nuove norme a partire da questa data... (continua)

hr/sf

INIZIO DELL'APPRENDISTATO – EVITARE GLI INCIDENTI.

A partire da agosto, una nuova schiera di apprendisti entrerà nel nostro settore. Quando si assumono giovani, è importante ricordare che la mancanza di esperienza e di consapevolezza dei pericoli comporta un rischio maggiore di incidenti sul lavoro. Questo rischio viene in qualche modo arginato con il divieto generale di svolgere lavori particolarmente pericolosi... (continua)

bh/sf

Gli articoli completi e altre notizie d'attualità si possono leggere su: swissbaker.ch/panissimo > Ticino



COMUNICAZIONE

CORONA DEI RE MAGI 2024



L'esclusiva campagna «Corona dei Re Magi» si terrà anche nel 2024. A partire dal 15 settembre, i membri dell'Associazione svizzera mastri panettieri-confettieri PCS potranno ordinare la merce. Contemporaneamente verrà inviata ai membri per posta una comunicazione con le importanti informazioni. Sfruttate questa opportunità ottimale per distinguervi in un mercato altamente competitivo. Più membri parteciperanno, più forte apparirà il settore artigianale e più presenti saremo presso i consumatori.

PCS/sf



«IL MIO VILLAGGIO O NULLA!»

TESTO E FOTO: JOHANN RUPPEN/SF

Nella foto: Cyril Bezençon con la moglie Nathalie e la primogenita Jade

Cyril Bezençon, panettiere appassionato e innamorato della sua regione, ha aperto un negozio con la moglie nel suo villaggio natale, nel cuore del distretto del Gros-de-Vaud. A quattro anni dall'apertura, l'unica attività di Goumoëns (VD) ha quadruplicato la sua forza lavoro e si prepara ad espandersi. Una storia di successo che punta tutto sull'ospitalità, la disponibilità e la vicinanza.

A Goumoëns (VD), la coppia Nathalie e Cyril Bezençon può contare sul sostegno degli abitanti del villaggio. A settembre, 87 di loro hanno visitato il museo all'aperto del Ballenberg (BE) in occasione della Festa delle feste per celebrare l'ammissione del loro panettiere alla Confraternita vodese dei «Cavalieri del Buon Pane». «Ho pianto alle 6 del mattino quando li ho visti radunarsi sotto la pioggia per prendere l'autobus davanti alla panetteria. Solo a parlarne mi viene ancora la pelle d'oca», ricorda il quarantenne.

CREARE UN PUNTO D'INCONTRO

La coppia Bezençon voleva offrire ai circa 1100 abitanti un luogo d'aggregazione. «Da tempo non avevamo un luogo d'incontro e sentivamo che mancava. Nonostante ci fossero pochi clienti abituali, eravamo convinti di avere abbastanza lavoro se lasciavamo un po' dell'ordinario. Il concetto era chiaro: un ampio tearoom, una terrazza e una produzione visibile per valorizzare i collaboratori.

I lavori di costruzione su un terreno di famiglia sono iniziati nel 2018. L'edificio, che costa circa 1,5 milioni di franchi, è composto da una superficie commerciale di proprietà della coppia e da abitazioni di

«... UN AMPIO TEAROOM, UNA TERRAZZA E UNA PRODUZIONE VISIBILE PER VALORIZZARE I COLLABORATORI.»

CYRIL BEZENÇON

proprietà dei membri della famiglia. Cyril Bezençon gestisce la panetteria e la pasticceria insieme a sua cognata. Oggi l'azienda dà lavoro a 32 collaboratori, di cui sette nella produzione.

UN INASPETTATO COLPO DI FORTUNA...

Mentre la moglie, cuoca diplomata, aveva appena avviato il servizio di menù giornaliero, la pandemia del febbraio 2020 costrinse gli esercizi pubblici a chiudere i battenti. Non essendoci ristoranti nella zona, alla coppia di imprenditori venne l'idea di sfruttare il loro successo e di



Cyril Bezençon offre agli affezionati clienti una vasta gamma di pasticceria.

offrire un piatto unico da asporto per pranzo. «Servivamo una trentina di piatti al giorno, poi siamo arrivati a 45. Per un posto poco frequentato, non è male. Questo ha contribuito alla nostra notorietà».

NESSUN SECONDO TEAROOM

Vittime del loro successo, i coniugi hanno pianificato una serie di cambiamenti. Il più importante riguarda la pasticceria, che attualmente condivide le celle frigorifere con la panetteria. «In fase di progettazione avremmo dovuto raddoppiarle; l'unico punto negativo del laboratorio». Circa 90 m² di prato e campo da bocce saranno presto trasformati in una pasticceria. La cucina sarà integrata in quest'area; il che consentirà di ampliare la carta del menu. Per accogliere più persone, soprattutto per i brunch, saranno creati un giardino d'inverno e 15 posti auto aggiuntivi. Per il momento, i buongustai che vogliono provare un pasto domenicale dovranno pazientare sette mesi...

E perché non un secondo negozio? La risposta dell'artigiano è inequivocabile: «Mia moglie e io siamo partiti con il principio di voler stare con i nostri dipendenti e i nostri clienti, di essere disponibili e accessibili. Basta che bussino alla finestra, ci facciano un cenno e noi li raggiungiamo. Con un secondo punto vendita, questo sarebbe impossibile. Quindi preferiamo non averne un altro!».