

PRONTI PER IL TIROCINIO

Il mese di agosto segna l'inizio di una nuova, importante fase nella vita di molti giovani nella maggior parte dei Cantoni della Svizzera: l'inizio dell'apprendistato. In questo numero di Panissimo, due giovani donne esperte del settore danno preziosi consigli a formatori e apprendisti.



Ad inizio apprendistato è importante investire del tempo e formare bene gli apprendisti. La pazienza e la comprensione nei loro confronti sono fondamentali. Tutto il team – non solo i formatori – è chiamato a fungere da modello ed essere un esempio per loro. Questi sono alcuni dei consigli per un inizio positivo nella formazione.

Sono passati alcuni anni da quando Antonia Eichenberger ha completato con successo il suo apprendistato come Impiegata del commercio al dettaglio nel 2018 e Uthaya Gerber-Umaparan ha completato con successo il suo apprendistato come pasticciere-confettiera nel 2014. Da allora hanno seguito una formazione continua e Uthaya Gerber ha partecipato, tra l'altro, ai WorldSkills 2017. Entrambe sono ormai nel pieno della loro carriera professionale e hanno delle responsabilità. Per Panissimo hanno dedicato del tempo a fornire consigli per un inizio positivo dell'apprendistato per tutte le parti coinvolte e per una collaborazione rispettosa tra le generazioni.

Uthaya Gerber-Umaparan

- **2011-2014 Formazione di base come pasticciere-confettiera presso Chrigu Beck Burgdorf (BE)**
- **Partecipazione ai SwissSkills 2014 a Berna**
- **2015-2016 Apprendistato supplementare come panettiera-pasticciere presso la Panetteria artigianale Eichenberger a Langnau (BE)**
- **Impiego presso la Scuola professionale Richemont a Lucerna con preparazione per la partecipazione ai WorldSkills**
- **Partecipazione ai WorldSkills 2017 ad Abu Dhabi (EAU), ottenimento di un diploma**
- **Impiego presso la Confiserie Eichenberger a Berna**
- **Formazione come formatrice prof. ed esperta d'esame**
- **Corso preparatorio con superamento dell'esame professionale di Capo pasticciere-confettiera**
- **Da febbraio 2024 responsabile di produzione presso la Panetteria artigianale Eichenberger a Langnau**

PER GLI APPRENDISTI: SERENITÀ E PUNTI DI RIFLESSIONE

«Tutto è nuovo – datti tempo! Ma: prendi nota dei processi e dei suggerimenti per aiutarti ad ambientarti», consiglia Uthaya Gerber agli apprendisti e Antonia Eichenberger aggiunge il seguente consiglio: «Pensare, mettere in discussione i processi lavorativi e partecipare con un atteggiamento positivo – questo fa la differenza.» Riassunti qui di seguito, i consigli più importanti:

- Nessun lungo viaggio per raggiungere il lavoro. Affittare una stanza nelle vicinanze dell'azienda e arrearla in modo da sentirsi a proprio agio e ambientarsi bene.
- Molte cose sono nuove. Tutto questo richiede del tempo, concediti questo tempo. Tuttavia, prendi molti appunti per facilitarti il lavoro.
- Chiedere, se qualcosa non è chiaro.
- All'inizio dell'apprendistato lavorare in modo bello e preciso, migliorare il ritmo di lavoro solo in seguito.
- Pensare e fare domande. Mettere in discussione i processi di lavoro di tanto in tanto.
- Atteggiamento positivo nei confronti della professione e del settore.
- Contribuire con molti inputs, ad esempio sui social media (TikTok), sulle tendenze, ecc.
- Annotare le novità su un proprio «libretto».

«Fortunatamente, il nuovo apprendistato nel commercio al dettaglio (Vendita 2022+) è strutturato in modo tale che un livello molto elevato di conoscenze pratiche di base viene fornito già nella Scuola professionale», spiega Antonia Eichenberger. «Sfruttate questi inputs, anche di altri settori, e provate ciò che avete imparato direttamente nella vostra azienda! In questo modo le cose rimarranno stimolanti e genereranno nuove esperienze di acquisto e/o professionali per i vostri clienti, colleghi e, naturalmente, per voi stessi.»

PER I FORMATORI PROFESSIONALI: PROMUOVERE LA FIDUCIA E LA RESPONSABILITÀ

«Importante: siamo modelli – non solo i formatori professionali, ma l'intero team», afferma Uthaya Gerber-Umaparan. Antonia Eichenberger sostiene la necessità di responsabilizzare gli apprendisti in modo mirato – circa l'ambito dei social media: «Lasciateli fare – monitorandoli, ma anche dando loro fiducia». Qui l'elenco con i consigli delle due donne del settore per i formatori professionali e l'ambiente di lavoro:

- Investire tempo all'inizio e formare bene gli apprendisti, in seguito sarà più facile.
- Gli apprendisti hanno bisogno di tempo, soprattutto all'inizio.
- Non sovraccaricare all'inizio gli apprendisti.
- La pazienza e la comprensione sono fondamentali.
- È necessaria una chiara supervisione.
- Enfatizzare l'attrattiva della professione.
- Prendersi regolarmente del tempo per scambiare idee con gli apprendisti.
- Fornire feedback regolari.
- Godere del piacere di lavorare con una generazione diversa.
- Fungere da modello ed essere anche un esempio.

Antonia Eichenberger

- **2011-2014 Ginnasio Neufeld (BE) – Partecipazione ai SwissSkills 2014 a Berna**
- **Apprendistato come impiegata del commercio al dettaglio presso la Panetteria Pasticceria Muralt, Ostermundigen (BE) 2015-2018**
- **2018-2021 Impiegata del commercio al dettaglio presso la Boulangerie Saudan, Friburgo (FR)**
- **2020 Formazione continua leadership presso l'Associazione svizzera per la Formazione alla Conduzione (ASFC)**
- **Dal 2021 Panetteria Pasticceria Eichenberger AG, Langnau**
- **2022 Formazione-formatrici professionali presso la Scuola professionale Richemont a Lucerna**
- **Dal 2023 Responsabile della vendita presso la Panetteria Pasticceria Eichenberger AG, Langnau**
- **2025 Esame professionale presso l'IFCAM come specialista della gestione PMI**



Uthaya Gerber-Umaparan (s.) e Antonia Eichenberger – le due giovani professioniste esperte del settore.

Antonia Eichenberger elogia il cambiamento del sistema di apprendistato nel commercio al dettaglio, Vendita 2022+. È un arricchimento per il settore. «Gli apprendisti imparano di nuovo il modo «corretto» di dare consigli, concentrandosi sul cliente. Vogliono essere introdotti correttamente, vogliono un feedback costruttivo e vogliono essere in grado di assumersi delle responsabilità, se le aziende concedono loro tempo e conoscenze di base sufficienti.»

Entrambe le professioniste sottolineano, che non sono solo gli apprendisti che apprendono, ma anche i formatori professionali imparano da loro cose preziose. ■

Claudia Vernocchi/sf



PANE ARTIGIANALE E PASSIONE CONDIVISA

TESTO E FOTO: PIERRE JENNY / SF

Ciò che accomuna Laurent Buri, Thomas Marie (Boulangerie Bread Store) e François Grognez (Brasserie de Montbenon) a Losanna è la loro vissuta autenticità.

La Brasserie de Montbenon di Losanna (VD) ha trovato nella panetteria Bread Store un partner che condivide gli stessi valori: qualità, gusto e vicinanza. Una collaborazione che valorizza i prodotti artigianali in un mercato sempre più competitivo.

Se si nomina la parola cucina in sua presenza, risponde che preferisce parlare di stoviglie. E infatti François Grognez, cofondatore della Brasserie de Montbenon di Losanna, prepara ogni piatto con passione. Ma per fare un buon lavoro è necessario selezionare i prodotti giusti, a partire dal pane. «Per me è un prodotto indispensabile e fa parte della mia dieta di base. Quando undici anni fa, insieme ai miei soci, abbiamo rilevato questo ristorante, per noi era scontato offrire ai nostri ospiti un pane di alta qualità, prodotto artigianalmente e localmente. Attribuiamo grande importanza ai percorsi di consegna brevi e alla sostenibilità. Nel 2018, il nostro fornitore ha chiuso la sua panetteria e cercavamo un partner che potesse fornirci 365 giorni all'anno. Ho avuto l'opportunità di provare i prodotti di Bread Store. Sono rimasto colpito dal loro sapore e dai valori di Laurent Buri e Thomas Marie, i fondatori dell'azienda», ricorda François Grognez. La collaborazione è iniziata nel 2019 e si è trasformata in una solida amicizia nel corso degli anni.

PUBBLICITÀ CON LE COOPERAZIONI

La Bread Store rifornisce quotidianamente la Brasserie de Montbenon di pasticceria e di vari tipi di pane, in particolare di Torsadé (pane alle cipolle). Un'attività che non è riservata solo a questa azienda. «Forniamo anche altri partner che scelgono i loro pani dalla nostra vasta gamma. La domanda principale è quella di pane precotto, che consente ai ristoratori di gestire le scorte in base alla domanda dei clienti, offrendo pane fresco ogni giorno e ad ogni pasto. Anche se abbiamo numerose partnership, queste costituiscono solo una piccola parte della nostra attività, l'attenzione è rivolta alle nostre panetterie», spiega Laurent Buri, che sottolinea di non aver mai contattato un ristorante in sette anni.

«I ristoratori scoprono i nostri prodotti nei nostri negozi. Li apprezzano ed è così che nascono le partnership. I clienti delle aziende provano il nostro pane e tornano nelle nostre panetterie. Queste collaborazioni sono una pubblicità per noi. Ma è importante scegliere aziende che condividano la nostra filosofia di privilegiare la qualità e il gusto.»

GRANOLA PER IL DESSERT «MAISON»

Questo a volte si traduce in piatti originali, come il dessert servito nella Brasserie de Montbenon. «I miei figli adorano la Granola di Bread Store. Ho deciso di utilizzare questo prodotto per una Granola alla banana, una sorta di banana split migliorata. Ho parlato con i miei partner, che hanno adattato la ricetta originale della Granola per personalizzarla. Solo in relazioni come questa è possibile offrire prodotti personalizzati», spiega François Grognez.



La panetteria Bread Store di Losanna.

FORNITORI ALTAMENTE VISIBILI

Il ristorante di Losanna non ha aspettato il 1° febbraio. Da questa data, i ristoratori sono obbligati a indicare il paese di origine di pane e prodotti di pasticceria fine. I fondatori seguono la stessa filosofia con tutti i loro partner. «Da anni apprezziamo le persone con cui lavoriamo. Sono orgoglioso dei miei fornitori ed è naturale per me indicare l'origine di questi prodotti che conosco personalmente. Ho visitato il primo panificio di Bread Store a Losanna (ora la produzione è a Crissier) e ho visto come viene prodotto il pane. Thomas Marie è Meilleur Ouvrier de France (MOF: miglior artigiano di Francia). È affascinante ascoltarlo mentre parla del suo lavoro.»

Per Laurent Buri, questa trasparenza è benvenuta in un mercato sempre più competitivo. Tuttavia, l'obbligo di indicare il Paese d'origine non protegge gli artigiani dalle grandi aziende industriali. «A breve una società straniera costruirà una fabbrica nel nostro Paese. I suoi prodotti beneficeranno dell'origine svizzera, proprio come i nostri. L'unica soluzione è che i panettieri continuino a fare un lavoro eccellente. Non potremo mai competere sui prezzi con i produttori industriali. Ma possiamo lottare per la qualità. Quindi speriamo che i ristoratori continuino a scegliere i nostri prodotti.» Un desiderio, che anche i gestori della Brasserie de Montbenon condividono e che è stato esaudito. ■

SERIE PANE NELLA GASTRONOMIA

Da febbraio 2025, vale anche per la ristorazione l'obbligo di indicare l'origine del pane e prodotti di pasticceria fine – un'occasione perfetta, quale tema su «Panissimo». Alcuni ristoratori sono all'avanguardia: presentano il pane con stile, indicando anche il nome della panetteria-confetteria.

Questa serie mira a rafforzare l'apprezzamento del pane e a motivare le persone a nominare i panettieri-confettieri e il paese d'origine, proprio come avviene per la carne o il vino. Mostriamo esempi stimolanti.

ATTUALITÀ

CMP SUMMER EDITION GARDA 2025

La terza edizione della Coppa del mondo del Panettone (CMP) Summer Edition, si è tenuta il 2 settembre sul lungolago di Garda (I). L'evento ha visto maestri pasticceri e gelatieri sfidarsi nell'abbinamento Panettone-gelato, con varie degustazioni e altre iniziative come un concorso a tema «Parco divertimenti». La grande affluenza di pubblico ha favorito la distribuzione di più di 100 chilogrammi di gelato. Per la categoria Panettone-gelato, il primo posto è stato conquistato da Alice Fin della Pasticceria Ricordi a Firenze (I). Al secondo posto si è classificata Nadia Pettignano (nella foto a destra



– a sinistra la metà del suo Panettone-gelato) de I Pasticci di Nadia Pettignano a Balerna (TI). Il terzo posto l'hanno ottenuto Fabio Albanesi e Paolo Costantini de Il Gelatone di Roma (I). Il concorso «Parco divertimenti» è stato vinto da Claudio e Antonello Bove di Dolci Voglie a Putignano (I). L'ideatore



CMP

della CMP Giuseppe Piffaretti ha affermato: «Il Panettone non è solo un dolce delle feste, ma un grande lievito capace di vivere tutto l'anno. La collaborazione tra maestri pasticceri e gelatieri apre nuove possibilità creative e dimostra quanto possa diventare un'esperienza contemporanea, fresca e condivisa, capace di conquistare anche l'estate».

com /sf

IL COMITATO CENTRALE OSPITE A NEUCHÂTEL

I membri del Comitato centrale dell'Associazione svizzera mastri panettieri-confettieri (PCS) sono stati ospiti della loro tradizionale riunione di due giorni a Neuchâtel. Sono stati discussi numerosi argomenti. L'attenzione si è concentrata sulla revisione totale della formazione di base nella produzione (vedi articolo seguente) e sulle informazioni sullo stato intermedio dei lavori della strategia PCS 2030. Una sintesi dei punti e delle decisioni più importanti verrà pubblicata su [swissbaker.ch/panissimo](https://www.swissbaker.ch/panissimo) > Ticino, al più tardi il 16 settembre. Il resoconto della conferenza dei Cantoni e delle Regioni, che si è tenuta il secondo giorno dopo la riunione del CC, sarà pubblicato su Panissimo n. 18 del 26 settembre.

PCS/sf

APPLAUSI PER LA REVISIONE TOTALE

È stata lanciata nell'estate del 2024. Da allora si lavora in modo costruttivo, con grande impegno e lungimiranza, sulla revisione totale della formazione di base nella produzione. Il Comitato centrale dell'Associazione svizzera mastri panettieri-confettieri (PCS) e i rappresentanti delle associazioni cantonali e regionali sono stati informati sullo stato intermedio. Si è discusso con impegno e si è applaudito i partecipanti e i risultati ottenuti.

cv/sf

Articolo completo online: [swissbaker.ch/panissimo](https://www.swissbaker.ch/panissimo) > Ticino.

MODELLARE ATTIVAMENTE IL FUTURO

Il 21 agosto 2025, presso la Scuola professionale Richemont di Lucerna, si è tenuto l'incontro annuale dei Capoperiti (CP) della PCS. L'evento si è concentrato sulla revisione della procedura di qualificazione (PQ) del 2025 e su una prospettiva futura. Per la primavera del 2026 sono previsti eventi informativi regionali PCS, che saranno organizzati dai CP in collaborazione con i presidenti delle associazioni regionali. L'obiettivo è quello di fornire a tutti i membri e ai delegati informazioni esaustive sul contenuto e sugli obiettivi della revisione totale, in modo da poter esprimere un voto consapevole sul lavoro del gruppo di lavoro al Congresso PCS 2026. In particolare, le persone coinvolte nell'istruzione e nella formazione professionale sono chiamate a partecipare agli eventi regionali e a contribuire alla definizione del futuro dei nostri profili professionali. L'entrata in vigore delle professioni revisionate è prevista per il 2028. L'articolo completo si può leggere su: [swissbaker.ch/panissimo](https://www.swissbaker.ch/panissimo) > Ticino.

Markus Zimmerli, resp. PCS form.prof.
per il settore della produzione/sf

La PCS fornisce informazioni continue sulla revisione totale e sugli eventi informativi regionali su [swissbaker.ch](https://www.swissbaker.ch) e su Panissimo.

CONTATTI CON I MEDIA: BEN EQUIPAGGIATI

Il manuale dei media dell'Associazione svizzera mastri panettieri-confettieri (PCS) è stato ampliato. Oltre a consigli pratici sulla collaborazione con i rappresentanti dei media, come ad esempio come reagire quando i giornalisti vi chiamano o vi contattano, ora contiene ulteriori capitoli. Tra questi, come scrivere un comunicato stampa, come organizzare una conferenza stampa e come affrontare i rapporti critici o negativi dei media. Questo documento è disponibile esclusivamente per i membri della PCS su intranet in T e F. PCS/sf

POLITICA

PETIZIONE PER L'ECONOMIA DELLE PMI

L'Unione svizzera delle arti e mestieri usam lancia una petizione per un urgente programma di alleggerimento e rivitalizzazione dell'economia delle PMI. L'usam invita la popolazione, la politica e l'economia a sostenere la petizione.

Pan /sf

Petizione: bit.ly/revitalisation-pme

NO ALL'INIZIATIVA PER IL FUTURO

Il Comitato centrale dell'Associazione svizzera mastri panettieri-confettieri (PCS) ha respinto all'unanimità l'iniziativa popolare «Per una politica climatica sociale finanziata in modo fiscalmente equo (iniziativa per il futuro)». La proposta sarà sottoposta a votazione il 30 novembre.

PCS/sf

STATO DI ALLERTA

I dazi imposti dagli USA alla Svizzera hanno conseguenze particolari per le aziende del nostro settore che esportano negli Stati Uniti. Abbiamo voluto scoprire come l'attuale situazione si ripercuote sugli affari e quali sono le aspettative delle aziende per il futuro.

L'aumento dei dazi doganali statunitensi sta avendo un forte impatto sul produttore di cioccolato Canonica di Ginevra. L'azienda ha aperto le proprie boutique di cioccolato negli Stati Uniti, tra gli altri anche all'aeroporto di San Francisco. La vendita di cioccolato Canonica prodotto in Svizzera rappresenta circa il 30% delle vendite in quel Paese, spiega il CEO Vincent Canonica in una risposta via e-mail a Panissimo. «Non è possibile per noi cambiare il concetto esistente senza l'approvazione delle autorità aeroportuali, poiché l'assegnazione di queste boutique è stata il risultato di una gara d'appalto». I margini nel settore alimentare sono relativamente bassi e non possono essere ridotti per compensare l'aumento dei dazi doganali, che dal 7 agosto 2025 sono al 39%.

CANONICA: SPERARE IN UN NUOVO NEGOZIATO

Questo drastico aumento delle tariffe non riguarderà solo le attività di Canonica negli Stati Uniti, ma anche quelle in Svizzera. Il 15% di tutta la produzione di cioccolato artigianale viene esportato negli Stati Uniti. Per Vincent Canonica è chiaro: «Saremo costretti ad aumentare i nostri prezzi di vendita per compensare la perdita di margine e per osservare il comportamento dei consumatori finali. Per il momento, speriamo che le autorità svizzere rinegozino i termini del commercio con l'amministrazione Trump.»

Se le autorità svizzere non interverranno in questa direzione, probabilmente Canonica non avrà altra scelta che ritirare il suo cioccolato svizzero dal mercato statunitense. «Ciò non sarebbe naturalmente privo di conseguenze per la nostra azienda e i suoi dipendenti.»

MAX FELCHLIN AG: ANALIZZARE E VALUTARE

La Max Felchlin AG di Ibach (SZ) risente delle misure adottate negli Stati Uniti. «Come azienda che produce in Svizzera ed esporta negli Stati Uniti, tra gli altri Paesi, siamo interessati dalle decisioni doganali del governo americano», afferma Dominik Stocker, responsabile marketing e comunicazione, interpellato da Panissimo. Alla luce dei continui cambiamenti, la situazione è attualmente in fase di analisi e di valutazione delle opzioni di intervento. «Tuttavia, è ancora troppo presto per parlare di misure ed effetti specifici». L'azienda è in stretto dialogo con i suoi partner commerciali locali per trovare una soluzione comune.

LIND & SPRÜNGLI:

Da parte di Lindt & Sprüngli (Kilchberg/ZH) nessuna allerta. Secondo l'ufficio stampa, l'aumento delle tariffe statunitensi avrà solo un impatto limitato: «La maggior parte dei prodotti Lindt venduti negli Stati Uniti viene prodotta localmente nel nostro stabilimento di Stratham, nel New Hampshire. I prodotti provenienti dall'Europa costituiscono solo una piccola parte del nostro volume totale negli USA.»

LÄDERACH: STRATEGIA INVARIATA

Naturalmente, Läderach AG (Ennenda/GL) è interessata dai dazi doganali, poiché il cioccolato Premium è prodotto esclusivamente in Svizzera. Tuttavia, i dazi doganali vengono riscossi solo sulle merci prodotte in Svizzera. «Poiché vendiamo esclusivamente attraverso i nostri canali di vendita, gran parte della creazione di valore avviene negli Stati Uniti». Questo include i 500 dipendenti statunitensi, gli investimenti e gli affitti dei negozi, la logistica locale e il marketing. Gli sviluppi attuali vengono monitorati molto attentamente. La decisione di aumentare i prezzi non è ancora stata presa. In un'intervista rilasciata al quotidiano Südostschweiz, Johannes Läderach, CEO dell'azienda produttrice di cioccolato, ha dichiarato: «No, la nostra strategia rimane la stessa. Continueremo a produrre esclusivamente nel Cantone di Glarona. E apriremo altre filiali in tutto il mondo, anche negli Stati Uniti.» ■

Claudia Vernocchi/sf

Articolo completo online: [swissbaker.ch/panissimo](https://www.swissbaker.ch/panissimo) > Ticino

«Non perdere mercato, prendere una posizione»

L'azienda familiare lucernese Confiserie Bachmann lancia un segnale forte in relazione ai dazi statunitensi: sospende l'esportazione dei suoi Schutzengeli negli Stati Uniti, suscitando grande attenzione, riconoscimento e ampia solidarietà. Case editrici come Blick, 20 Minuten, TeleZüri, Tele 1, Tages-Anzeiger e SRF hanno ripreso il boicottaggio delle esportazioni dei Schutzengeli e persino il famoso Wall Street Journal ne ha parlato. «La grande solidarietà, l'incoraggiamento e la fiducia sono per noi più importanti di quanto possano dire le parole», sottolinea Matthias Bachmann, membro di direzione, a Panissimo. Il divieto immediato di esportare negli Stati Uniti – sia nel negozio online che nel business B2B – non è un calcolo economico, ma una dichiarazione: «Non stiamo perdendo un mercato. Prendiamo una posizione.»

