

CRESCERE COME UOMINI E COME *imprenditori*

Presso lo stand di Dolcesalato, al Sigep di Rimini, si è tenuto un incontro voluto da Corman Italia, con VIVI - Fermenti d'impresa e GRUEMP, specialisti nella formazione umana e d'impresa. I relatori ci raccontano come aiutano quotidianamente gli artigiani a migliorare l'approccio con il loro lavoro — Di Marianna Zarini



Giuseppe Vignato di VIVI-Fermenti d'impresa

L'evento organizzato dalla redazione di Dolcesalato al Sigep 2017, e patrocinato da Corman Italia, si è diviso in due principali momenti di dialogo: il primo intitolato **L'artigiano in 3D** e condotto dal padovano **Giuseppe Vignato, direttore commerciale della società di consulenza nel campo alimentare VIVI-Fermenti d'impresa**. Il secondo, sul delicato tema del passaggio generazionale, ha visto interfacciarsi **Claudio Frasson, consulente, coach e socio fondatore della società di consulenza GRUEMP di Padova**, con il noto maestro pasticcere **Roberto Adami, e la moglie Paola Ceriani**.

VIVI - FERMENTI D-IMPRESA: L'ARTIGIANO IN 3D

Giuseppe Vignato ha aperto il suo intervento spiegando innanzitutto il manifesto della società fondata da lui e dalla sorella Giovanna: "conciliare i contenuti tecnici ed emozionali di chi

lavora con passione, con le necessità di comunicazione e riconoscimento pubblico. Valorizzare i prodotti, esaltare il produttore, risaltarne le peculiarità e rendere riconoscibili le loro impronte alla collettività."

Le tre dimensioni da lui attribuite al lavoro dell'artigiano non sono altro che una schematizzazione delle componenti essenziali che devono necessariamente esistere all'interno di una azienda, piccola o grande che sia: la dimensione personale, il lavoro di gruppo e l'esercizio dell'attività.

Tre sono ugualmente le domande che l'artigiano si deve porre nel momento in cui diventa imprenditore di se stesso:

Claudio Frasson di GRUEMP con Elisabetta Cugini



1 Perché fa quel che fa: qual è la sua storia personale, cosa lo ha portato a svolgere il suo mestiere, che motivazioni lo guidano. **2** Come lo fa: qual è la sua missione, come vuole lavorare, quali valori vuole incarnare e trasmettere. **3** Che cosa fa: qual è la sua strategia, che prodotto vuole fare, come lo vuole vendere. La coerenza tra i tre punti e le tre risposte è il nucleo del concetto 3D ed è la base del raggiungimento del successo: se l'artigiano lavora per passione e crede nella tradizione deve prima di tutto rispettare se stesso e i suoi valori. Ciò a cui l'azienda deve puntare è creare empatia col cliente. L'empatia può esistere se tecnica e passione riescono a bilanciarsi tra loro, e se il prodotto finale, oltre ad essere buono, racconta e trasmette la sua storia. Attraverso l'approccio 3D quindi, l'artigiano avrà gli strumenti per garantire la coerenza degli intenti. Una **coerenza che sarà visibile in tutti i segmenti della sua attività** e che verrà percepita dal cliente nel prodotto finale.

In sintesi

Le tre domande che l'artigiano deve porsi:

1 Perché fa quel che fa?

2 Come lo fa?

3 Che cosa fa?

Tra le tre risposte a queste domande deve esserci coerenza.

Se c'è la coerenza l'artigiano potrà esprimere se stesso attraverso il suo prodotto e creare empatia con il cliente. Se c'è l'empatia con il cliente il prodotto, e quindi l'artigiano, avrà successo.



Elisabetta Cugini (Dolcesalato), Giambattista Montanari (Corman), Roberto Adami e Paola Ceriani (Pasticceria Adami), Claudio Frasson (GRUEMP)

GRUEMP: IL PASSAGGIO GENERAZIONALE

L'intervento di GRUEMP (che significa Gestione Relazioni Umane e Motivazione Personale), condotto da Claudio Frasson, che da più di 30 anni svolge l'attività di formazione e coaching rivolta alle singole persone o ai team aziendali, si è incentrato sul passaggio generazionale, un tema particolarmente sentito dalle aziende di artigiani a conduzione familiare.

Innanzitutto Frasson ha spiegato che il passaggio generazionale può avvenire secondo due modalità: **per trauma o per progetto**. Nel primo caso ci si trova di fronte a situazioni di scontro che possono intaccare e rovinare non solo i rapporti tra i membri della stessa famiglia, ma anche la produttività dell'azienda.

Il compito del coach, è cercare di impedire che questo passaggio avvenga per trauma e favorire la transizione per progetto. Per realizzare il passaggio generazionale è necessario che entrambe le parti (la generazione dei padri e quella dei figli) condividano lo stesso progetto. Una volta che il progetto è condiviso, si può iniziare ad individuare ed affrontare le difficoltà. Compito dei genitori è assistere i figli nel passaggio e trasmettergli il know how. Compito dei figli è lasciare che i genitori li assistano.

Il passaggio deve avvenire in maniera graduale e senza essere sottovalutato. Emblematico di un passaggio generazionale avvenuto con successo è il caso del maestro pasticcere Roberto

Adami e della moglie Paola Ceriani, i quali hanno ceduto nel 2015 la loro Pasticceria Adami ai figli Mario e Massimo, assistiti dalla consulenza di Frasson.

Il maestro veronese ha fatto emergere tutto il lato umano ed emozionale che ha vissuto sulla pelle nel suo passaggio generazionale e ha evidenziato quanto la razionalità e l'emozionalità fossero, inaspettatamente, in contrasto tra loro. Alla fine però, la famiglia Adami ne è uscita vincente, e i figli continuano tutt'oggi a dirigere un'azienda di successo.

In sintesi

Il passaggio generazionale è un momento di grande vulnerabilità, emotiva ed aziendale. Il passaggio generazionale può avvenire per trauma o per progetto.

• *Per trauma: si rischia di distruggere sia l'azienda che la famiglia.*

• *Per progetto: si va incontro a grandi difficoltà, ma con buone possibilità di successo.*

Il ruolo del coach è individuare i problemi e le necessità delle persone, e aiutarle a porsi i giusti obiettivi per raggiungere il loro scopo.

GIAMBATTISTA MONTANARI PER CORMAN ITALIA

A concludere il dibattito è stato l'intervento di **Giambattista Montanari, pluripremiato pasticcere e tecnico dimostratore** dal 2006 per **Corman Italia**, azienda leader nel settore della lavorazione della materia grassa del latte ad uso professionale. Montanari ha sottolineato l'importanza per un artigiano, di trovare un'azienda fornitrice

di ottima materia prima, che sia anche un valido partner a livello imprenditoriale. È quello che fa Corman Italia, grazie alla sua capillare rete di distributori in tutta Italia. Si tratta di persone qualificate e capaci di dare valide indicazioni in termini di prodotti, ma anche produzioni e strategie. Io rappresento un ulteriore anello di congiunzione tra l'azienda e l'artigiano, mi reco direttamente presso i laboratori dei nostri clienti per fornire consulenze e tengo dimostrazioni periodiche su tutto il territorio nazionale. Giambattista ha poi offerto al pubblico un buffet salato, per dare un saggio della bontà e versatilità delle referenze Corman, studiate per rispondere alle esigenze professionali e alla qualità superiore pretesa dalle produzioni artigianali.

Il buffet di sfogliatine salate, preparate per l'occasione da Giambattista Montanari, e offerto da Corman Italia

