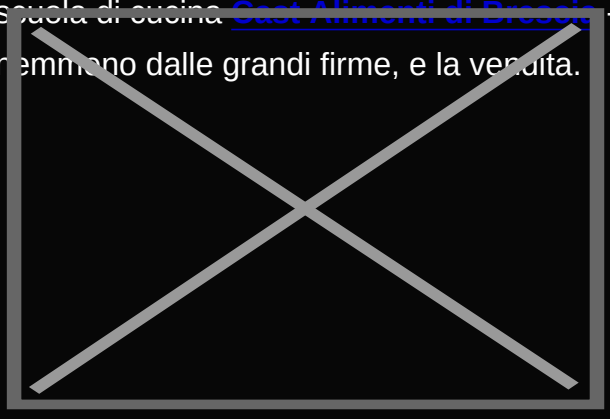
L'importanza della formazione: non ci si improvvisa chef o camerieri

castalimenti-6258b13a

Non ci si improvvisa chef, ristoratori e neppure camerieri: soprattutto in tempi di crisi serve una formazione specifica per un’elevata professionalità.

Fare ristorazione non è un gioco da ragazzi, non basta cavarsela in cucina per essere un bravo cuoco o saper tenere in equilibrio i piatti per offrire un buon servizio di sala o aver voglia di reinventarsi professionalmente per gestire bene un ristorante. La concorrenza è forte e non c’è spazio per l’improvvisazione... o meglio non dovrebbe esserci. Anche se è sbagliato generalizzare, alcune carenze ci sono e le tante scuole per la ristorazioni presente sul nostro territorio cercano di colmarle. «Due sono gli aspetti sui quali c’è ancora molto da fare - spiega **Vittorio Santoro**, il direttore della scuola di cucina Cast Alimenti di Brescia - la sicurezza alimentare, talvolta non ben governata nemmeno dalle grandi firme, e la vendita.



In Italia le grandi catene ci sono, ma la loro presenza è irrisoria. L’offerta ristorativa è fatta soprattutto di piccole realtà, che fanno capo a uno chef. Non basta essere preparati in cucina: gli operatori del settore devono essere professionisti a tutto tondo, dei veri e propri “imprenditori ristoratori”, pronti ad affrontare la burocrazia che accompagna l’apertura di un’attività o la gestione dei social network per la promozione. E in mezzo c’è la sala: sicuramente, a livello di formazione, mancano programmi articolati per la figura di tecnico cameriere. In Cast Alimenti c’è grande attenzione per gli aspetti imprenditoriali legati ai mestieri del gusto. Saper gestire al meglio

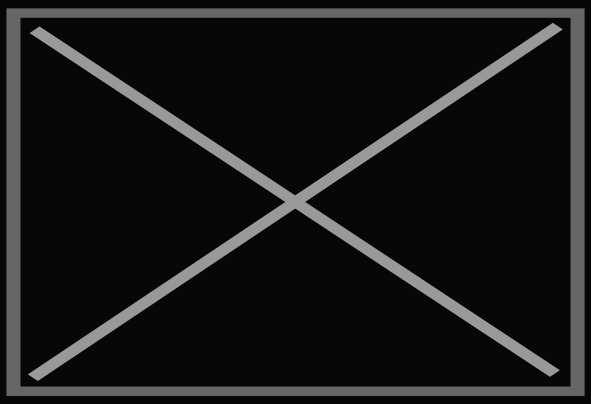
il proprio personale di sala rappresenta un capitolo importante per chi sceglie questa professione». Su questi temi la scuola organizzerà corsi specifici nei prossimi mesi, che arricchiscono un'offerta formativa che ne comprende circa 300, con una durata dai sei mesi alla singola giornata. Grande spazio è riservato alla formazione continua. Numerosi anche i corsi sulla gestione aziendale, che spaziano dall'organizzazione dei servizi ristorativi alla promozione sul web. «L'obiettivo di Cast Alimenti – conclude - rimane quello di formare persone che siano davvero pronte per il mondo del lavoro, accompagnandole nella loro crescita professionale con un continuo aggiornamento».

Gestire un ristorante significa ben più che saper cucinare.



«Oggi – spiega **Stefano Salina**, direttore del Capac di Milano – è indispensabile conoscere le normative, i principi dell'Haccp, sapere come vengono condotte le ispezioni da parte degli organi di controllo. E poi bisogna conoscere i prodotti, le filiere produttive e distributive e saper comperare bene, realizzando approvvigionamenti coerenti con il livello e il target del proprio ristorante.
Noi cerchiamo di trasferire queste conoscenze in tutti i nostri corsi. Molto dipende dal titolare del ristorante: se è formato e consapevole su tutti questi aspetti, il suo personale lo seguirà».
L'offerta del Capac è rivolta a diversi target: ai giovani vengono proposti corsi triennali, post scuola dell'obbligo; ci sono quelli dedicati all'avviamento d'impresa e la formazione permanente con seminari di 300 ore su argomenti specifici dedicati a chi vuole crescere professionalmente (per esempio passare da aiuto cuoco a cuoco) o reinventarsi un nuovo progetto di vita. «In tutti i corsi – spiega Salina – insistiamo sul recupero della tradizione artigianale della preparazione alimentare: non si parte mai da semi lavorati, ma sempre dal prodotto fresco».

Corso unico.



Da tre anni a questa parte, la **Scuola Internazionale di Cucina Italiana Alma** di Colorno (Pr) organizza un corso di Manager della Ristorazione, della durata di 9 mesi, che si affianca a quelli più tradizionali dedicati alla cucina e alla pasticceria, e che si rivolge a figure professionali già in possesso di un solido know-how enogastronomico. Il corso mira a formare professionisti di alto livello quali Manager del Food & Beverage, consulenti, tecnici e direttori generali di imprese della ristorazione con le competenze necessarie a un'organizzazione efficace e strategica, adeguata a un mercato sempre più competitivo.

«Il nostro corso – spiega il responsabile **Emanuele Gnemmi** – è unico nel settore. La didattica proposta prevede un percorso studiato per consentire ai professionisti di proseguire con la propria attività lavorativa anche durante il periodo di formazione, integra 300 ore di lezioni frontali con 200 ore di lezioni a distanza, uscite didattiche nelle più significative realtà aziendali e due mesi di stage finale. Il piano didattico si struttura in sei aree tematiche - organizzazione e tecnica, legislazione della ristorazione, cultura del prodotto e dell'ambiente, gestione delle risorse umane, gestione d'impresa ristorativa, marketing e orientamento al cliente - articolate in quattordici discipline, affrontate secondo il metodo duale che associa docenti e professionisti della ristorazione. Un metodo premiante e lo dimostra il fatto che i nostri allievi vengono immediatamente assorbiti dal mondo del lavoro. Il corso ha grande successo, se si pensa che alla prima edizione gli iscritti erano 18 e a quest'ultima, che è partita a fine settembre, gli studenti sono raddoppiati passando da una a due sezioni».

Degusta e impara.

Ma la situazione, per chi si confronta quotidianamente con ristoranti e ristoratori non è così critica. «In base alla mia esperienza – spiega **Roberto Cappuccio**, presidente di **Unigroup**, società con sede in provincia di Siracusa - posso dire che la nostra ristorazione ha già la fortuna di operare in un territorio che in natura offre tanto di buono, il pesce innanzitutto, che già a servirlo senza rivisitazioni o esperimenti vari riscuote successo da sé. Sicuramente una materia prima pregiata è un punto a favore dei ristoratori dal quale partire, che spesso rischia di essere inficiato da una cattiva gestione. Comunque devo dire che la maggior parte dei nostri clienti è attenta a curare tutti gli aspetti che riguardano la loro attività, e non ho mai colto livelli di improvvisazione. C'è molta attenzione nella

presentazione del piatto, nella cortesia del personale in sala e nella sua professionalità. I gestori consentono e pretendono per i loro Chef aggiornamenti e formazioni, e difatti è per loro, e grazie a loro, che abbiamo dato vita al progetto in corso “degusta e impara”, che prevede la realizzazione di una sala di formazione e degustazione dove si terranno workshop di alta cucina, pasticceria e gelateria». E non si tratta di fare differenze tra i grandi ristoranti ben strutturati e i locali a gestione familiare. «La consapevolezza della cura o dell’attenzione per la gestione dell’attività – conclude Cappuccio - è la medesima. Le piccole realtà per mantenere alto il profilo verso una clientela selettiva e abitudinaria; le grandi strutture perché selezionate per eventi importanti o altisonanti.Insomma per ragioni differenti hanno in comune il fatto che non devono mai abbassare la guardia se vogliono mantenere alto il loro profilo».

«Nel corso degli anni – conferma **Aldo Milfa**, titolare della società **Milfa**, che è attiva in Liguria, e che da 35 anni opera nel settore della distribuzione alimentare - l’esperienza, la buona volontà e lo spirito imprenditoriale hanno reso possibile un miglioramento di tutte le attività e di tutto il personale, quindi anche il piccolo ristorante o bar a conduzione famigliare è diventato una piccola azienda ricca di competenza. Oggi le attività che nascono sono già strutturate e offrono ai propri clienti e ai propri fornitori esperienza e professionalità. Naturalmente questo non esclude totalmente la nascita di piccole aziende prive di esperienza, ma il tempo trasforma l’improvvisazione in professionalità, oppure porta alla chiusura con danni finanziari, in particolare per il fornitore».