

FORMAZIONE/AFDB

QUANDO L'HORECA FA SCUOLA

DA 24 ANNI AFDB PROVVEDE ALLA TRASMISSIONE DI COMPETENZE PER I FUTURI ATTORI DELL'ECOSISTEMA HORECA, GRAZIE ALLE PARTNERSHIP CON UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PARMA PRIMA E CON LUISS BUSINESS SCHOOL ROMA OGGI. SEGUENDO L'EVOLUZIONE DI UN MERCATO CHE È UN CORPO VIVO IN CONTINUA EVOLUZIONE

DI ALBERTO GEROSA

All'inizio fu il passaggio generazionale. Sì, perché proprio come avviene in una famiglia, anche all'interno di un'azienda la trasmissione del sapere e delle varie *skill* ai figli o comunque alle nuove leve è un momento di importanza apicale. **È questa la ragione che nel 1999 indusse Italgrob a dotarsi di una piattaforma per la formazione Horeca, con l'unica significativa differenza che il passaggio generazionale assumeva qui una connotazione più sistemica e strategica, trattandosi non di una singola azienda con figli da formare, bensì delle numerose consorziate facenti capo alla Federazione.**

PARTNER PER LA FORMAZIONE

Ad affiancare fin dall'inizio l'organizzazione di categoria in tale proposito è AfdB - Associazione per la Formazione



FEBO LEONDINI,
PRESIDENTE AFDB

nella Distribuzione Beverage, fortemente voluta dalla distribuzione e dai suoi corpi intermedi, i consorzi. Che, come riassume l'attuale **Presidente Febo Leondini**, "hanno sentito per primi la necessità di un adeguamento delle competenze. Non poteva d'altronde essere altrimenti, perché il front end consapevole del mercato è il distributore".

Il primo atto dell'esistenza di AfdB coincide con l'attivazione dell'Horeca Distech, il corso di perfezionamento con focus sulla distribuzione di bevande, che all'alba del nuovo millennio e per gli anni immediatamente successivi sarebbe stato ospitato dalla Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Parma, preparando i giovani di tutta Italia mediante un efficace mix di teoria e pratica presso i principali player del settore (Campari, Heineken, Sanpellegrino, San Benedetto, Pepsico, Peroni, Ferrarelle, Biscaldi, Gruppo Italiano Vini,

Pago, Iri Infoscan e Conserve Italia). **I nomi del successo di quegli anni sono quelli di Davide Pellegrini (Direttore Scientifico), Giuseppe Cuzziol (ex Presidente Italgrob e Afdb), Franco Peroni, ai tempi Direttore Generale di Campari Italia, e Marco Settembri, ex AD di Sanpellegrino.**

Una novità assoluta per l'Italia, che introduceva nel nostro Paese per la prima volta la proficua esperienza maturata dalla francese Université de Nancy.

ATTO SECONDO: ROMA

Oggi tanti nomi sono cambiati, dai Presidenti di Italgrob e di Afdb, Antonio Portaccio e Febo Leondini, alla stessa location del corso, che dall'Emilia si è spostata alla Luiss di Roma, fino forse allo stesso settore Horeca: “Dal punto di vista del *modello*, non ci sono grandi differenze rispetto a oggi – precisa Leondini – si è invece evoluto il mercato, che non è un'entità fissa ma un corpo vivo in continua evoluzione. Esso ha visto infatti da un lato una concentrazione orizzontale degli operatori classici e, dall'altro, la nascita di nuove forme distributive e di somministrazione. D'altra par-



te, non potrebbe essere diversamente, visto che il settore dell'ospitalità professionale è una rappresentazione plastica dei fenomeni di consumo: se cambia la società, cambia anche l'Horeca”. **Di qui la necessità, sottolineata dallo stesso Leondini, di dotare gli attori degli strumenti concettuali**

per poter comprendere questa evoluzione, guidandone, almeno in parte, il percorso.

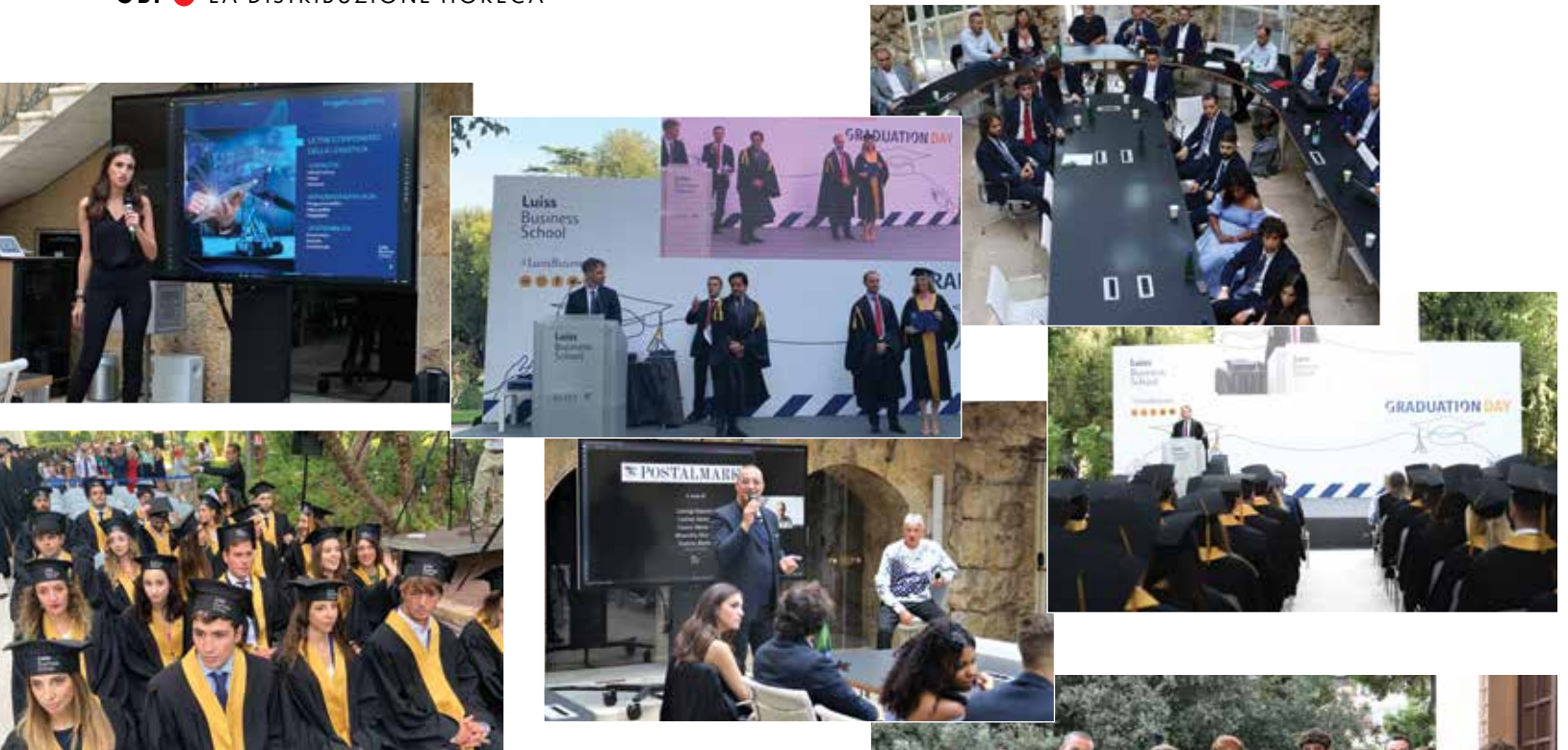
OTTO MESI PER CAPIRE L'HORECA

Oggi, il master Horeca Trade Management della Luiss Business School contempla una prima parte comune a tutti gli studenti dei diversi master Luiss, che ha il fine di uniformare nell'arco di un trimestre

le conoscenze degli allievi riguardo il Trade Management. **La seconda parte è invece il corso Executive, quello specialistico, della durata di circa cinque mesi e che comprende tutti gli insegnamenti core concernenti il mercato Horeca.** “Tutte le diverse fasi dell'ecosistema Horeca sono trattate all'interno del percorso formativo del Master – aggiunge il Presidente di Afdb – con una particolare attenzione, ovviamente, agli aspetti legati alla distribuzione. In origine erano previsti degli stage curriculari che poi, soprattutto in seguito al Covid-19, sono stati sostituiti da lavori di gruppo



commissionati dalle aziende partner o di interesse generale per il settore”. **Afdb integra il programma didattico con accenni in aula a grandi temi di attualità quali transizione ecologico-energetica, digitalizzazione e Pnrr;** temi che vengono d'altronde seguiti con grande attenzione nelle attività collaterali realizzate da Italgrob sotto forma di sessioni dedicate durante l'International Horeca Meeting o durante i webinar *Parliamone insieme* proposti online sul sito della Federazione, che costituiscono pure essi momenti formativi



importanti. A questi si dovrebbero aggiungere in futuro anche corsi spot verticali di 1-2 giorni, attualmente in fase progettuale in quanto per ora tutte le forze sono concentrate nel fare uscire dalla fase di avviamento il corso Executive del Master. I docenti di quest'ultimo sono tutti professori universitari Luiss che prestano le loro competenze anche alla Business School.

UN INVESTIMENTO SUL FUTURO

Il numero degli studenti che si diplomano al Master Luiss annualmente oscilla tra i 10 e i 15: “Va detto che il trasferimento dei corsi Afdb da UniPr a LBS School ha influito in positivo sul numero – osserva a riguardo Febo Leondini – perché si è passati da un corso di formazione a un vero e proprio master di I Livello riconosciuto dal Miur, al quale possono accedere solo studenti in possesso almeno di una laurea triennale. Questo ha aumentato il livello di competenza sia in entrata che in uscita ma, altrettanto, ha inciso sul numero dei partecipanti”. **Il master è patrocinato da Afdb, quindi sia da Italgrob sia dalle aziende industriali partner; a carico dello studente restano le spese di vitto, alloggio, viaggio ed è richiesto un contributo**

al costo del Master, variabile sulla base del rendimento. Un investimento che comunque ha il suo ritorno, se si considera che in termini di employability quasi tutti gli studenti trovano lavoro nel settore entro sei mesi dal termine del percorso scolastico.

Le aziende partner AFDB