Inei: fare formazione sul caffè nel Sud Italia

img2686-0b3e1d95

Fausta Colosimo, managing director di Cesare Trucillo spa, spiega la diffusione della cultura del caffè: il cuore della trasformazione devono essere le aziende.



[caption id="attachment_121524" align="alignright" width="175"] Fausta Colosimo[/caption]

Qual è il valore della formazione?

Tutti devono sapere assaggiare un caffè attraverso i metodi dell'analisi sensoriale: dal tecnico, a chi risponde al telefono, dal commerciale, al marketing manager, dal contabile, al barista sino al consumatore. Tutti dobbiamo parlare la stessa lingua. In Trucillo tutti i collaboratori hanno una patente da assaggiatore liac, siamo sede di un Punto di Formazione Permanente dell'Istituto e abbiamo (per primi nel Sud) un sistema di analisi sensoriale interno. Se non sei tu il primo a fare la rivoluzione sensoriale dentro te, come potrai trasferire la qualità all'esterno?

Quanto è importante la formazione del barista?

La formazione del barista è fondamentale e strategica. All’estero ha grande appeal e professionisti di tutto il mondo giungono in Italia per imparare tutto del nostro Espresso. All’interno invece arranchiamo ancora. Vi è stata una grande evoluzione nel mondo dei professionisti del vino e del food. Sarà l’espresso in grado di prendere il meglio da questi esempi?

Qual è la situazione nel Sud Italia?

Il Sud è così bello che “vive di luce propria”, si dice, ma questo non basta. Le aziende devono stimolare la continua crescita dei singoli professionisti e mettersi in prima linea. Devono aprire le proprie porte e invitare i baristi a entrare, loro entreranno! Noi lo facciamo sin dal 1998 e oggi, nella nuova sede abbiamo dedicato nuovi spazi alla formazione, l’Accademia Trucillo con un’aula di 250 m2 dotata di 7 coffee station, Trucillo Coffee Shop, Trucillo Coffee Lab e Trucillo Coffee Lounge, formiamo 300 persone l’anno. Le aziende per prime devono credere profondamente nella formazione.

Com’è coinvolta la forza vendita nel proporre un percorso formativo ai baristi?

I venditori sono l’anello di congiunzione tra chi produce caffè e chi lo propone al cliente finale, il barista. La rete vendita è quella che per prima deve sperimentare tutta la formazione: dall’assaggio, alla gestione tecnica delle macchine, alle caratteristiche dell’acqua. I commerciali devono essere competenti nel settore dell’espresso e provare sulla propria pelle i corsi. Solo così potranno trasmettere l’importanza della formazione al barista con passione e motivazione.

Perché Inei è importante per il barista nel Sud Italia?

Siamo stati i primi nel Sud ad associarci all’Inei e a certificare i nostri bar. Questa è la forza dell’Istituto: fornire dei punti di riferimento chiari a baristi e consumatori. Tramite la certificazione del bar i professionisti possono annunciare: “in questo bar si serve l’Espresso Italiano”, declamando così il proprio impegno e attenzione per il prodotto e per il cliente.

L’Istituto Nazionale Espresso Italiano, di cui fanno parte torrefattori, costruttori di macchine e macinadosatori e altri sodalizi che volgono la loro attenzione all’espresso di qualità, oggi conta 39 associati con un fatturato aggregato di circa 700 milioni di euro.