

Ha preso il via da alcune settimane per concludersi nel settembre 2007, presso l'Università di Parma, l'ottava edizione del corso "Ho.re.ca. Distech". Si tratta di un master destinato a laureati o laureandi e a diplomati con almeno due anni di esperienza nel settore, il cui obiettivo è formare imprenditori, manager e tecnici per un comparto - quello della distribuzione di bevande nel canale horeca - in forte trasformazione.

Ed è proprio nel processo di profonda ristrutturazione che da alcuni anni sta vivendo, a livello internazionale, l'universo del beverage "fuori domicilio", che affonda le radici la decisione di varare questa iniziativa di formazione manageriale. In effetti, negli ultimi anni il mondo dell'horeca si è trovato a fronteggiare fenomeni di vasta portata: la globalizzazione; il consolidamento dell'Ue e dell'euro; lo sviluppo delle nuove tecnologie e il loro impatto nella distribuzione; l'accresciuta consapevolezza, da parte dei produttori di bevande, del ruolo chiave assunto nell'ambito del loro business proprio dalle attività distributive. Senza dimenticare un elemento peculiare, ovvero la specificità della realtà italiana, assai frammentata, nella quale imprese ormai allineate all'evoluzione di cui sopra operano accanto a competitor ancora assai poco strutturati. Da qui la sensazione di incertezza di molti operatori e la convinzione dell'indifferibilità di una ristrutturazione strategico-organizzativa.

L'esperienza francese

In questo contesto, Italgrob (la Federazione italiana dei grossisti distributori di bevande) ha promosso un'iniziativa di ricerca e formazione ispirata all'esperienza francese. Oltralpe, sin dal

UNIVERSITÀ DI PARMA

Master Ho.re.ca. Distech: un prezioso strumento per i futuri manager della distribuzione beverage

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PARMA

corso **Ho.re.ca.**

VIII edizione
2006 - 2007

Per esperti in gestione d'azienda nel settore della distribuzione beverage

realizzato da **A.F.D.B.** Formazione Distribuzione Beverage

Partners: PISCARDI, CAMPARI, Italgrob, GRUPPO ITALIANO VINI, FFI, Ferrarini, PISCO, Heineken Italia, PEPISICO, SARNINOSTRO, SAPPOLONERO

VIII edizione: le testimonianze di settore

L'attività del distributore Ho.Re.Ca
Il ruolo dei Gruppi nella distribuzione di bevande, il mestiere "distributore Ho.Re.Ca.", l'attività di distributori e consorzi. Visita a un consorzio e a un'impresa.

Il Vino
Natura, caratteristiche e proprietà del prodotto, teoria e pratica dell'analisi organolettica, degustazione, i tipi di vino, la carta dei vini. Visita ai vigneti e alle cantine di G.I.V. a Calmasino (Vr).

I Soft drinks
I prodotti, le condizioni di somministrazione e il consumo.

I Liquori
I prodotti, le condizioni di somministrazione, le occasioni di consumo, strategie di marketing e trade marketing.

Le Acque minerali
Il prodotto, caratteristiche, la tutela igienico-sanitaria della acque minerali, il consumo.

La Birra
Il processo di trasformazione, i tipi di birra, tecniche di spillatura, manutenzione degli impianti. Visita allo stabilimento Heineken di Comun Nuovo.

I Succhi di frutta
Presentazione dei prodotti, le condizioni di somministrazione e il consumo. Visita allo stabilimento Conserve Italia.

Il funzionamento di un magazzino e l'organizzazione logistica
Visita a un'impresa straniera.

1984 era stato avviato - presso l'Institut Commercial de Nancy dell'Università Nancy 2 - un progetto denominato "distech", subito accompagnato da un grande successo, per lo sviluppo delle imprese. Tanto che nel 1991 il progetto ha ottenuto in Francia il riconoscimento dello stato e, attraverso l'Università Nancy 2, consente a chi è in possesso dei requisiti, di accedere alla Licence d'état, equipollente alla "laurea breve" italiana. L'Italia ha deciso di adottare una formula rivelatasi così efficace in Francia, ovvero associare distributori e produttori in un progetto comune, destinato a qualificare gli operatori della distribuzione di bevande nell'horeca e a sostenere, in generale, il settore impegnato in un delicato processo di riqualificazione e ristrutturazione. Un gruppo di prestigiose imprese (vedi il box nell'altra pagina) hanno quindi costituito, insieme con Italgrob, l'Associazione per la Formazione nella Distribuzione Beverage (AFDB), che sostiene sin dall'inizio il progetto denominato in Italia "Ho.re.ca-Distech".

Gli accordi con l'Università Nancy 2 prevedono che il riconoscimento del titolo francese sia esteso a coloro che presentano i requisiti di ammissibilità e abbiano superato gli esami in programma. A sua volta, l'Università di Parma rilascia un attestato di frequenza del corso. Ma l'aspetto più rilevante dell'accordo con i partner francesi è la possibilità di condividere un know-how consolidato nel tempo, affiancando ai contributi di alcuni docenti italiani e di alcuni professionisti ed esperti del settore.

I contenuti del corso

Come si accennava in apertura, il corso Ho.re.ca.

Distech, a numero chiuso, offre a un massimo di 25 partecipanti all'anno l'opportunità di specializzarsi nel comparto della distribuzione beverage, diventando imprenditori, quadri, tecnici in grado di misurarsi con le sfide del mercato (quest'anno sono stati diplomati 21 studenti e altrettanti si sono iscritti al corso 2006-2007). Al corso in senso stretto si affiancano altre iniziative di formazione, indirizzate alle imprese di produzione e distribuzione del beverage, nonché progetti di ricerca mirati, in particolare sui temi più importanti in chiave di evoluzione e sviluppo dell'attività. Va anche sottolineato che l'ICN, l'Università Nancy 2, il Comitato Scientifico dell'AFDB stanno preparando progetti a livello internazionale tesi a consolidare le conoscenze sul mondo del beverage e a ottimizzare i programmi formativi.

Il corso è articolato in sette moduli, che riassumono le principali aree tematiche; a essi se ne aggiunge un ottavo, che riguarda la valutazione del progetto di stage svolto presso il distributore. In sintesi, i contenuti si possono così riassumere:

- insegnamenti rivolti all'omogeneizzazione delle conoscenze dell'aula sui contenuti fondamentali della gestione d'impresa e sul perfezionamento dei contenuti rivolti agli operatori della distribuzione nel settore beverage. I temi di base sono la contabilità di impresa e il controllo di gestione, il marketing, il diritto, la logistica;

- insegnamenti riferiti all'approfondimento del settore beverage;

- insegnamenti riferiti all'evoluzione delle competenze e dei comportamenti delle imprese del settore

Giunto ormai alla sua ottava edizione con il corso avviato lo scorso ottobre 2006, il Master organizzato dall'Associazione per la Formazione nella Distribuzione Beverage e dall'Ateneo emiliano, intende qualificare sempre di più i professionisti che si dovranno misurare con un mercato in costante evoluzione.

I diplomati della VII edizione



Foto di gruppo davanti allo stabilimento Heineken di Comano Nuovo (Bg)

Christian Bari	planet1978it@yahoo.it
Eleonora Barone Magnano	eleonora.barone@tiscali.it
Davide Bertocchi	d-bertocchi@libero.it
Giada Bottazzi	giada.bottazzi@studenti.unipr.it
Emanuele Briante	brioema@tin.it
Chiara Cocconcelli	chiaracocc@libero.it
Dario Cuccurullo	dario.cuccurullo@libero.it
Fabio Foppoli	ffoppoli@tiscalinet.it
Chiara Lupi	chiaralupi@yahoo.it
Valentina Manzelli	valentina.manzelli@studenti.unipr.it
Sara Mazza	sara.mazza@email.it
Federica Merli	ciaofederica@tiscali.it
Michele Morgese	michelemorgese@hotmail.com
Valeria Pedrazzini	vpedrazzini@yahoo.it
Philip Roose	philip_roose@yahoo.com
Sansone Valentina	v_sansone@libero.it
Sara Gavazzi	s.savo@tiscali.net
Daniele Scarpantonio Spaldi	daniele372@libero.it
Cesare Silipo	cesaresilipo@libero.it
Gelsomina Vecchione	gelsomina.vecchione@studenti.unipr.it
Valerio Vitondo	eenzzoo78@yahoo.it

I soci dell'AFDB

Biscaldi
 Conserve Italia
 Ferrarelle
 G.I.V.
 Gruppo Campari
 Heineken Italia
 Iri Infoscan
 Pago Italia
 Pepsico
 Peroni
 San Benedetto
 San Pellegrino-Nestlé

beverage (strategie e tecniche innovative).

Gli stage. Esaurita la parte didattica, uno spazio importante è quello dedicato agli stage presso il distributore e il produttore. Quanto ai primi, ne sono previsti due, dedicati rispettivamente alla scoperta dell'impresa di distribuzione, visita e comprensione di tutte le funzioni amministrative e operative, gestione contabilità e rapporti con i clienti (quattro settimane) e alla funzione logistica, amministrativa o commerciale, con svolgimento di una missione, come la prospezione commerciale su una nuova area o prodotto, sviluppo sistemi informativi ecc. (dieci settimane). Lo stage presso il produttore (sei settimane) consente di scoprire struttura e funzioni operative, la relazione con il distributore, la logistica, il trade marketing, l'animazione e assistenza sul punto di vendita.



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PARMA

Università degli Studi di Parma
 Facoltà di Economia
 Area Marketing
 Via J.F. Kennedy, 6
 43100 Parma
 Tel. 0521.032015
 www.corsohoreca.com
 horeca@unipr.it
 Referente: Raffaella Bellani