

CONTRO LE INTOLLERANZE UN SALTO ALL'ISOLA DEI CELIACI

Antonino Donati

Sfornare pane, pizza e dolci senza glutine tutti i giorni. E' questo il sogno di Sara Bonamini, la titolare dell'Isola Celiaca, il negozio di prodotti dedicati anche per chi ha intolleranze che si trova a Guidonia, in provincia di Roma. Per questo Sara ha deciso di rivolgersi all'Ente Nazionale per il Microcredito, a cui ha chiesto una somma di 20 mila euro, e oggi sostiene: "Ci siamo trovati bene, siamo stati supportati in ogni fase e non è una cosa scontata".

Come nasce l'idea del forno per prodotti senza glutine?

"Nel nostro negozio c'è tutto quello di cui i nostri clienti hanno bisogno, ma io sono una appassionata di panificazione e conosco bene le farine soprattutto quelli senza glutine. Insomma ci piaceva già l'idea di un forno per celiaci ma fatto alla vecchia maniera, come quello del paese. A questo si sono aggiunte le richieste degli stessi clienti che quando venivano da noi ci richiedevano un pezzo di pizza bianca appena sfornata o del pane fresco anziché imbustato. Da qui la necessità di trovare un professionista nella materia che ci potesse supportare in questa cosa e poi la realizzazione del forno. Abbiamo deciso quindi di chiudere una parte del negozio, al momento utilizzata per corsi sulla cucina per celiaci, per realizzarci il forno".

Quindi una miglioria più che una necessità?

"Sì. Il nostro è un negozio avviato, la gente ci trova anche grazie al passaparola. C'è stata la necessità di andare incontro alle esigenze del cliente e per noi una opportunità di business: fare una cosa che va oltre al franchising ed è veramente nostra. La nostra idea è nata per offrire al cliente una bottega di qualità rispetto a una parte di una farmacia o un angolo ricavato con pochi prodotti di un supermercato. Un posto dove avere il piacere di trovare e di comprare delle specialità alimentari in una vera bottega con tutto il calore e l'accoglienza di un negozio alimentare alla vecchia maniera".



Quando avete ricevuto il prestito e quando pensate di aprire?

"Abbiamo ricevuto il prestito grazie all'Ente Nazionale per il Microcredito a maggio e in realtà dovevamo aprire proprio in questo periodo dopo l'estate. Purtroppo la persona che doveva farci i lavori è stata in ospedale per due mesi e a questo si sono aggiunti i ritardi della Asl. Sulla tabella di marcia abbiamo un mese e mezzo di ritardo ma contiamo di sfornare il primo pane per ottobre".



Come ha conosciuto l'Ente Nazionale del Microcredito?

"Me lo ha consigliato il nostro franchisor che ne era venuto a conoscenza dopo diversi incontri con le banche. Lui stesso sapendo del nostro progetto ci ha consegnato tutto il materiale, lo abbiamo studiato e abbiamo capito che faceva al caso nostro. Una esperienza positiva sicuramente che consiglieri a chi deve avviare una nuova attività o implementarla, noi ci siamo trovati bene, siamo stati supportati in ogni fase e non è una cosa scontata, è stato un procedimento rapido. Non dimenticando l'efficienza nella lavorazione delle pratiche, efficienza che i privati non hanno".

Ora come viene gestito il negozio?

"Sia io che mio marito abbiamo un altro lavoro e la bottega è affidata a un dipendente dal lunedì al venerdì. Il sabato ci pensa il mio compagno, mentre io cerco di essere presente almeno due volte alla settimana. Il piano è quello di potermi staccare appena avremo la sicurezza che il negozio vada con le proprie gambe per dedicarmi a tempo pieno a questa attività".

