

Nasce a Saronno la piadina light

Pubblicato: Venerdì 5 Giugno 2015



Chi pensa che la buona piadina si trovi solo in Romagna, non conosce la **Piadineria Laboratorio di Saronno**. Un'attività che si divide in due realtà, da una parte il laboratorio artigianale "la Teggia" dove quotidianamente vengono prodotte dalle 2 alle 3mila piadine, fondato da Annibale Mastromatteo e dall'altra, la rivendita di via Pusterla, gestito dai figli Ivan e Nicole e dalla moglie Bruna, dove si può assaggiare la specialità di casa: la sfogliata.

Ivan siete la dimostrazione che non bisogna essere romagnoli per fare un buona piadina...

«Be', diciamo che non è il nostro caso (ride)».

Quando avete aperto la vostra attività?

«Tutto è nato da mio padre Annibale, che circa una quindicina di anni fa ha aperto un franchising in piazza a Saronno. Poi nel 2006 abbiamo deciso di aprire un'attività in proprio con il nostro socio e abbiamo iniziato a produrre in proprio e a livello artigianale la pasta per la piadina. È in quel periodo che ci siamo trasferiti qui in via Pusterla 3».

Voi fate produzione e rivendita, perché questa scelta?

«Questa attività ha finanziato il laboratorio. Nel tempo abbiamo pagato i debiti e ammortizzato i costi. Oggi oltre ad avere clienti in tutta la provincia, come bar e forni, vendiamo il nostro prodotto anche all'estero. Nel nostro piccolo abbiamo clienti a Parigi, Zurigo e Mendrisio e ora stiamo vedendo di arrivare anche in Germania e Inghilterra, il tutto senza fretta. In Italia abbiamo un importante distributore a Milano e adesso stiamo cercando di coprire anche la Valtellina».

Non male per una piadineria laboratorio. Cosa trovano i clienti nel vostro prodotto?

«Be' crediamo che solo mantenendo una qualità artigianale si possano soddisfare le esigenze dei nostri clienti. Stiamo molto attenti agli ingredienti che utilizziamo, come la margarina vegetale o la farina di tipo 000. Poi non usiamo lo strutto nella preparazione dell'impasto e questo contribuisce all'alta digeribilità della piada».

Il negozio in cui ci troviamo ha un menù interminabile...

«Oggi offriamo 50 combinazioni di piadine diverse, con farina normale, di kamut e integrale. Periodicamente ne proponiamo di diverse, ad esempio quando arriva il periodo estivo in cui il condimento viene messo a freddo. Insomma cerchiamo di diversificare la nostra offerta. Abbiamo inserito le crepes, le insalate e adesso anche gli hamburger».

Dove vi rifornite della materia prima e degli ingredienti? Avete una filiera corta?

«Per gli hamburger usiamo solo carne di scottona di un produttore locale e per lo squacquerone abbiamo trovato chi ce lo produce proprio in Lombardia. Fare un discorso di filiera corta è però molto difficile per i costi, insostenibili per un'attività come la nostra. Però una specie di filiera l'abbiamo creata anche

noi...»

Cioé?

«I nostri fornitori sono diventati fornitori anche dei nostri clienti che ci chiedevano prodotti di qualità da abbinare alle piadine».

Ivan quali sono invece le difficoltà che affronta un'attività come la vostra?

«Ti faccio solo un esempio. In pochi anni siamo passati a pagare da 600 a 1600 euro di tassa dei rifiuti ogni anno, manco smaltissi l'amianto. Noi smaltiamo carta e plastica. Poi c'è l'Inps, l'Inail e un sacco di altre tasse su qualsiasi cosa. Un esempio? La tassa sul registratore di cassa, tutte cose utili, sicuramente, però io come faccio a tirare avanti se mi ammazzi di tasse? Poi qui a Saronno c'è un altro problema che mi sta a cuore».

Quale?

«Oltre alla crisi ad aver pesato sulla nostra attività c'è il fattore sicurezza. Noi come altri commercianti abbiamo dei problemi da questo punto di vista. Io ho perso dei clienti perché hanno paura di girare la sera, perché non c'è sicurezza, perché ci sono stati diversi scippi. Gli ultimi due proprio nella via qui affianco. Noi insomma vorremmo qualcosa di più da parte dell'amministrazione».

Avete partecipato a Expo-rt, il progetto di Confartigianato e Ice per aumentare l'export delle imprese artigiane che si è svolto a Italian Makers Village lo scorso 28 maggio a Milano. Perché avete aderito a questa iniziativa e come è andata?

«Per un'attività come la nostra, l'estero rappresenta uno sbocco. In Italia il mercato è in grossa difficoltà. Esportare è un'opportunità anche per fare nuovi investimenti e perché no, magari anche per assumere qualcuno. Così abbiamo partecipato agli incontri B2B organizzati da Confartigianato, un'iniziativa importante che concretamente affianca noi piccoli artigiani nella promozione delle nostre eccellenze. Sicuramente è stata un'esperienza positiva e incoraggiante. Avere la possibilità di incontrare concretamente buyers esteri rappresenta una potenziale via di "fuga" verso mercati esteri. Sono molto contento dell'operato di Confartigianato. Dopo tante parole spese senza concretezza da parte delle istituzioni, trovare un partner così attento alle reali esigenze delle imprese fa ben sperare».

L'IMPRESA DELLE MERAVIGLIE

CONFARTIGIANATO IMPRESE VARESE

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it