Simone Gara (Gara Caffetteria): La tazzina dovrebbe costare 2 euro

20230607120914simonegara-400ec411

Dal 2017, a Jesi, ha aperto **Gara Caffetteria e Specialità**. Al comando il titolare, **Simone Gara**, quarantacinque anni, con un passato nel mondo del caffè, dove per 20 anni ha lavorato nel vending.

"*Per questo motivo ne conosco anche la parte più bassa e questo mi ha spinto ad approfondire e studiare finché la passione ha preso piede. Poi ho smesso, ero socio in un'azienda, e ho aperto un locale. All'inizio faceva solo vendita,* ***poi la caffetteria e infine la ristorazione****, è stato un'evoluzione legata a una crescita personale nel mondo del caffè"*, racconta.

A lui abbiamo chiesto una risposta alle domande del momento: cosa chiedono i consumatori? Quali sono le difficoltà nella ricerca del personale? Come viene affrontato il tema della sostenibilità...

Quali le difficoltà di aprire una caffetteria specialty in provincia?

"*Jesi è una piccola cittadina, 40mila abitanti e solitamente questo genere di proposta viene fatta in Italia nelle grandi città dove c'è una maggiore affluenza di turismo, anche se anche qui l'abbiamo. Dare un'offerta più particolare o diversa, parzialmente o totalmente, nella zona in cui operi richiede tante cose: conoscenze, macchinari, location, persone. È una storia che raccontiamo dal 2017 e solo negli ultimi due anni i clienti entrano e chiedono il Cold brew, il filter coffee, non è facile specie in una piccola città, nelle grandi città qualcuno ha già aperto le porte*".

Tante attrezzature per tante estrazioni: è un bell'investimento...

"*L'attrezzatura o la paghi o la prendi in comodato d'uso, ma noi vogliamo poter scegliere liberamente il caffè da proporre. Penso che il comodato d'uso sia la causa della mancata evoluzione del mondo bar in Italia, perché se io torrefattore do a te barista la macchina, il macinino, la lavastoviglie, le tazzine, lo zucchero, i tovagliolini, l'insegna, in pratica mezzo bar è del torrefattore che fa il bello e il cattivo tempo con il caffè e non si preoccupa più di tanto di formare il personale. Si firma un contratto dove ci*

si vincola, e questo ha fatto sì che anche il barista ha abbandonato il lato formazione, tanto il caffè che deve usare è quello. Così l'aspetto caffetteria è stato molto trascurato: qualcosa sta cambiando, ma poi resta il problema del prezzo della tazzina".

Tu a quanto la vendi?

"*Con l'espresso proponiamo tante tipologie, la miscela principale è a 1,30 euro, la media è 1,50 euro per un singolo e 3 euro per l'espresso doppio. Per le bevande estive, sia Cold brew sia Nitro l'anno scorso a 3,50, quest'anno siamo sui 4,50/5 euro*".

L'espresso è sempre il prodotto di punta?

"*Non posso dire che sia una proposta tra le tante, posso dire che la richiesta di altri metodi di estrazione è in crescita, però l'espresso la fa da padrone. Del resto, l'abbiamo inventato noi italiani. Dipende anche dalla stagione: l'espresso è sempre lo stesso d'estate e d'inverno, quando inizia il caldo il filter coffee è richiesto in tarda mattina e per accompagnare il pasto ma quasi mai il pomeriggio. Con il caffè freddo ci aspettiamo quest'estate il boom*".

Veniamo alla questione del personale...

"*È un problema, come per tutti i locali. Una caffetteria che fa il nostro tipo di proposte poi richiede persone specializzate che devono aver fatto corsi o approfondito la materia, per formare all'interno come abbiamo fatto negli anni passati ci vuole tempo e devi trovare la persona giusta. Stesso problema per la cucina. Chi lavora prende sempre poco per l'impegno e lo sforzo che richiede lavorare nell'ospitalità, chi assume ha dei costi giganteschi, il problema è il cuneo fiscale, tra me datore di lavoro e il ragazzo che lavora per me c'è una terza persona che prende lo stipendio e non lavora [lo stato, il fisco, ndr]. Un datore di lavoro di un ristorante o un bar paga 16 mensilità, tra TFR ferie etc. che deve tirare fuori dal suo locale, e quanti caffè vuoi fare a 1 euro 1,10 com'è la media italiana per tirare fuori questo stipendio? Questo è il problema ed è anche il motivo per cui la caffetteria non è cresciuta in confronto al resto del mondo, perché un caffè per giustificare un'azienda dove ci sono persone qualificate dovrebbe essere venduto almeno a 2 euro*".

Addirittura!

"*Se vuoi dare un caffè buono, di qualità con una persona che te lo racconta, che ti tiene la macchina pulita, che abbia un depuratore a posto, metodi di estrazione alternativi, 2 o 3 tipologie da proporti,*

tutte queste cose hanno dei costi che non possono essere giustificati da quella battuta di prezzo”.

Come si organizzano i momenti della giornata nella tua caffetteria?

“*Siamo aperti 6 giorni su 7 dalle 7,30 della mattina alle 7,30 di sera. A parte l’affluenza delle colazioni, gli orari di punta sono il centro mattinata e il pranzo, avendo una sala interna ed esterna i clienti possono sostare, il modello è quello internazionale del locale dove vivi un momento della tua giornata per chiacchierare, lavorare, studiare o leggere, le postazioni ai tavoli sono tutte predisposte con la ricarica USB, divanetti, il mood è quello. Quest’anno siamo tornati ai livelli del 2019, i passati tre anni non sono qualificabili, totalmente anomali*”.

Asporto e delivery?

“*Nella nostra zona c’è sì un utilizzo maggiore di prima, ma non tale da giustificare una impostazione aziendale dedicata*”.

Usate bevande alternative al latte vaccino?

“*Abbiamo la soia, le richieste sono in aumento, prima ne tenevamo 3-4 tipi ma buttavamo via tanto latte non utilizzato, quindi ci siamo orientati verso un solo tipo. Anche nel food comunque - abbiamo una proposta che va dalle uova strapazzate a pancake, muffin, torte e cheesecake - sta prendono piede la richiesta del vegano*”.

Altro tema caldo la sostenibilità...

“*L’attenzione da parte dei clienti è sempre maggiore ma non così estrema da non consumare se non ci sono certe condizioni. È anche vero che abbiamo fatto del nostro meglio, praticamente azzerando l’indifferenziata, se non fosse per gli scontrini, che devi produrre per forza. Per gli asporti utilizziamo carta riciclata o cartoncino, molto costoso, le palettine in legno si possono dare per scontate. Abbiamo fatto una promessa pubblica che avremmo tolto l’indifferenziata e l’abbiamo fatto, abbiamo partecipato a iniziative sociali nella nostra città, abbiamo interpretato quello che poi è la tendenza attuale: la sensibilità all’ambiente, al sociale, al luogo in cui abiti, ai prodotti locali, anche se tra il dire e il fare ci sono le bollette: 15mila euro in più l’anno scorso rispetto al 2021, quando già venivamo da anni difficilissimi*”.

E i fondi del caffè?

“*Abbiamo tre vasi dietro la caffetteria, li mettiamo lì e dei signori vengono e se li portano a casa per usarli come fertilizzanti, l’abbiamo pubblicizzato anni fa e le persone se lo prendono, se avanza lo buttiamo nell’umido*”.