



**SOTTO
I RIFLETTORI**

DI GENERAZIONE IN GENERAZIONE (CON UN INTERVALLO TRENTENNALE), DA QUASI DUECENTO ANNI LA FAMIGLIA BONOMO SI PASSA IL TESTIMONE, FINO AD ARRIVARE AI GIORNI NOSTRI, CON IL DINAMICO DUO DEI FRATELLI PIETRO E ALBERTO CHE REINVENTANO L'ATTIVITÀ E CI RACCONTANO IL LORO 2020.

— di Francesca Tagliabue
— foto di Carlo Casella

Alberto e Pietro Bonomo: la nuova generazione del Keple

Comincia tutto nel 1826: Nicolò Bonomo detto Keple, un riferimento in dialetto al tipico berretto di fornaio, riceve la licenza di panificazione per regio decreto e apre il forno nel centro storico di Asiago (VI). Da allora, fino al 1973, l'attività passa di generazione in generazione, con i "Keple" al centro della vita quotidiana del bel borgo veneto. Dopo Pietro Bonomo – il nonno dei due fratelli che oggi sono al timone dell'attività di famiglia – la conduzione familiare fa una pausa, e il panificio viene dato in gestione ai lavoratori del nonno con risultati altalenanti, finché nel 2006 i giovanissimi nipoti, Pietro e Alberto,

decidono di riportare l'arte bianca in famiglia: lavorano molto e in bassa stagione studiano e seguono corsi. Coadiuvati e sostenuti dai genitori, rilanciano l'attività con il brand "Keple"; con entusiasmo e competenza, creando nel 2010 uno spazio nel panificio dedicato alla caffetteria e pasticceria e nel 2011 aprendo al pubblico un B&B di tre camere sul negozio, in Asiago. Una scelta di ristrutturazione, la loro, anche in chiave green, visto che intorno al 2017, con l'appoggio dell'Europa, sostituiscono i vecchi forni con macchine più sostenibili a livello energetico, più performanti. «Il macchinario è fonamen-

tale per lavorare bene, insieme alla formazione e a un laboratorio organizzato» spiega Pietro «Ci vuole passione, per questo lavoro, scambi con i colleghi, presenze agli eventi». Oggi al negozio con caffetteria "Keple", locato al centro di Asiago, si affiancano, dal 2013, un panificio nel paese di Roana, nelle vicinanze, e, dallo scorso anno, un altro negozio, sempre con caffetteria, a Camporovere.

Le mosse vincenti di Pietro e Alberto

Parliamo della vostra attività fin dal primo anno: «Noi abbiamo una produzione, in termini di ti-



Il negozio storico ASIAGO

Panificio /caffetteria con annesso laboratorio e tre camere
100 mq + 150 mq lab
Keple - Asiago
Via Jacopo Scajaro 4, 36012
Asiago VI
info@keple.it
0424 462604
Orari di apertura:
Bassa stagione - Lun-Mar-Mer-Ven-Sab-Dom 7.00-13.00 e 15.00-19.30 Gio chiuso
Alta stagione - 7.00 - 20.00 tutti i giorni



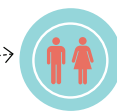
Il secondo negozio CAMPOROVERE

Panificio /caffetteria - 80 mq
Keple - Camporovere
Via Trieste 17, 36010
Camporovere VI
info@keple.it
0424 462604
Orari di apertura dei negozi:
Bassa stagione - Lun-Mar-Mer-Ven-Sab-Dom 7.00-13.00 e 15.00-19.00 Gio chiuso
Alta stagione - 7.00 - 20.00 tutti i giorni



Il terzo negozio ROANA

Classico panificio con mini laboratorio dedicato alle gallette
60 mq + 25 mq mini lab
Keple - Roana
Via Della Libertà 2, 36010 Roana VI
info@keple.it -
0424 66030
Orari di apertura dei negozi:
Bassa stagione - Lun-Mar-Mer-Ven-Sab-Dom 7.30-12.30 Gio chiuso
Alta stagione - 7.00 - 20.00 tutti i giorni



IL PREZZO DEL PANE AL KG

pane classico **3.90** euro
pani speciali da **7 ai 10** euro (lieviti madre e farine particolari)



www.keple.it



FOCUS

DIAMO I NUMERI

I forni si accendono alle **3 a.m.** in bassa stagione e alle **24** in alta stagione.

Vengono prodotte ogni giorno **30** tipologie di pane/pizze/focacce/grissini/crostini.

Dipendenti in laboratorio: **2 + i 2 fratelli**
 Personale alle vendite: **10 + la mamma** - il papà si occupa di contabilità e funge da jolly

Prezzo al chilo: pane classico **3.90** euro
 - pani speciali da **7** ai **10** euro (lieviti madre e farine particolari)

Scontrino medio: al mattino **4** euro, al pomeriggio **5** euro

pologie di pane, che vede un 50% di forme classiche e 50% di prodotti più "sfiziosi; particolari" spiega Alberto. «Quando l'afflusso sale nella stagione turistica, il numero di questi ultimi aumenta perché abbiamo visto che il vacanziero è più propenso a sperimentare, a provare nuove cose. I clienti abituali sono meno flessibili, ma si stanno avvicinando». Pietro interviene: «Vorrei ricordare che quando abbiamo deciso di riprendere in mano il negozio degli avi, nel territorio c'era radicata l'abitudine a una tipologia di pane classica. Noi abbiamo voluto offrire delle varianti, qualcosa di differente dalla concorrenza – una scelta di strategia che ci ha premiato». Alberto conferma: «Abbiamo voluto allontanarci dallo schema tipico della mantovana, del francesino e utilizzare forme e farine diverse. La cosa ci ha aiutato molto».

Entrambi i fratelli lavorano al forno, e gli scambi e i confronti immediati tra loro sono frequenti e produttivi. Alberto è panificatore, e Pietro, che fino allo scorso anno si occupava da solo della pasticceria da forno, è oggi affiancato nel laboratorio di Asiago da un pasticciere che sviluppa prodotti freschi, che piacciono molto, specialmente nelle caffetterie. Un'altra novità di Pietro e Alberto: fan da sempre delle presse per gallette di Re Pietro, dopo vari contatti sono riusciti a realizzare il loro desiderio e preparano le loro gallette nel piccolissimo laboratorio del negozio di Roana – recuperato per l'occasione e dedicato esclusivamente alle gallette per garantirle gluten-free e biologiche. «Ci

siamo incontrati con Re Pietro per la prima volta a Bakery 3.0» raccontano «Le gallette, che vediamo un po' sfiziose, salate o anche ricoperte di cioccolato, ci sono sembrate una buona strada da percorrere per raggiungere una più ampia fascia di clienti che oggi cercano il senza glutine e il biologico». Proporre alcune tipologie di pane prodotto con farine biologiche è un'altra delle novità introdotte da Pietro e Alberto Bonomo, che sono orgogliosi anche del loro "pane della domenica", una loro ricetta originale. «È un pane all'ortica di montagna, 100% lievito madre e un blend di farina tipo 1 e di segale. Il sabato è invece il giorno del pane all'aloë, con lievito madre; leggerissimo e dal gusto particolare».



L'incontro/scontro con il virus

Ma poi arriva il coronavirus: «L'eccezionalità e l'imprevedibilità di questa pandemia ci hanno segnato, come tutti» spiega Alberto Bonomo «ma ci siamo subito allineati. Abbiamo chiuso la parte caffetteria dei nostri negozi e continuato a produrre, vendere e talvolta consegnare – quando richiesto – i nostri prodotti: ci riteniamo fortunati, in prospettiva, perché in questo modo abbiamo potuto mantenere la rete di clienti abituali, che venivano tutti i giorni in negozio. Noi siamo sempre stati particolarmente attenti all'igiene, con un alto standard in negozio e in laboratorio, quindi eravamo totalmente organizzati in sicurezza e questo ha tranquillizzato chi aveva delle preoccupazioni o dei dubbi; il locale è grande, con un bel dehors e anche se abbiamo tolto qualche tavolo non ci sono stati problemi. Appena possibile, con il ripristino del take-away, abbiamo riaperto le caffetterie in solo asporto, facendo ripartire anche quel lato del business. Riuscire a rimanere aperti è stata una fortuna, ci fa molto piacere aver potuto continuare a servire i clienti locali anche se di fatto abbiamo perso circa l'80% del fatturato» continua. «Asiago come cittadina e l'Altopiano che la circonda lavorano moltissimo con il turismo di passaggio, che naturalmente è venuto a mancare completamente. Per dare un'idea: Asiago ha 6.000 abitanti stanziali, 20.000 in tutto l'altopiano; in stagione turistica si raggiungono le 100.000 presenze».



FOCUS

**SVEGLIARSI
CON IL PROFUMO DEL PANE**



A seguito di una totale ristrutturazione dell'edificio di proprietà, i fratelli Bonomo hanno inoltre ricavato tre camere eleganti con vista Duomo e giardini di Piazza Carli: dotate di tutti i confort, conservano l'originalità e il tipico stile di abitazione di montagna, offrono al turista un servizio di pernottamento completo di prima colazione, da gustarsi nella caffetteria sottostante.



Il bicchiere è però in parte pieno

«Non siamo mai stati fermi. Abbiamo approfittato del tempo concessoci dal periodo di lockdown per riflettere sul brand e sulle varie possibilità di nuovi canali; abbiamo rivisto il discorso di immagine e marketing, per esempio, puntiamo su un packaging in chiave eco e stiamo lavorando su un nuovo e-commerce, dove offriremo i nostri prodotti che hanno scadenza più lunga. Si andrà dai grissini ai biscotti fino alle torte e ai plum-cake. Bonomo 4.0», i fratelli ridono. «Naturalmente ci saranno sempre tutti i prodotti delle ricorrenze, i panettoni e le colombe firmati da noi, che riscuotono un buon successo». Un aspetto positivo in questa quarantena forzata, dunque. «Gliene dico un altro: abbiamo notato che i clienti hanno sfruttato il periodo e hanno speso del tempo a fare ricerca sul pane, che negli ultimi anni

sta vivendo un momento importante. Abbiamo notato che sono più informati sulle varie farine oggi esistenti, sulle tipologie di pane, sulla qualità, sul lievito madre; c'è poi chi ha provato a fare il pane a casa e quindi si è avvicinato al mondo della panificazione. Risultato? In negozio arriva una clientela più preparata, che fa domande, che si interessa e vuole sperimentare tipologie che prima non osava provare perché particolari, troppo "spinte". Per voi una grande soddisfazione, ovviamente. «Finalmente! Noi speriamo sempre che il cliente si lasci tentare dalle novità, dalle proposte nuove – senza nulla togliere ai grandi classici. Dall'inizio della nostra impresa, lo scontrino medio non è aumentato, ma l'avvento della pandemia ha cambiato le cose, si sono volute provare alcune novità con una differente tipologia di prezzo». Da che cosa vor-

reste ripartire, se si potesse, subito subito? «Ci piace anche dare un contributo formativo alla comunità, come i corsi di panificazione pensati per i bimbi dell'asilo e organizzati in collaborazione con la Confartigianato di Vicenza. Oltre ai piccoli, anche genitori e insegnanti sono contentissimi. Vogliamo trasmettere valori schietti e semplici ai più piccoli, avvicinandoli al meraviglioso mondo del pane, ma per ora credo non sarà possibile».•

BAKE ITALY BY RE PIETRO

Snack sani e di tendenza



Gli snack prodotti con le presse MRC di Bake Italy by Re Pietro hanno ormai conquistato parecchi imprenditori dell'Arte Bianca che, con nostra grande soddisfazione, sono riusciti a conquistarsi una fetta di mercato sempre più importante e dai numeri crescenti con la qualità di un prodotto artigianale. A base di cereali antichi, bio, senza glutine, ad alto contenuto proteico, non fritti: sono queste le caratteristiche peculiari (tutte o in parte, in base agli ingredienti utilizzati) degli snack che si possono produrre con le presse MRC di Bake Italy by Re Pietro.

Gustosi, sfiziosi ma soprattutto versatili, questi snack possono essere usati come aperitivo, per un break sano e poco calorico o come spezza fame durante un viaggio. Ideali a colazione e come sostituti del pane durante i pasti, i prodotti ottenuti con le presse MCR offrono tutti i vantaggi di un alimento salutare, adatto a tutta la famiglia, senza limiti di età: sono, infatti, 100% naturali, vantano lo 0% di grassi aggiunti, non contengono lieviti, non sono fritti, sono a basso contenuto di sale e diventano iperproteici se prevedono l'aggiunta di legumi. Insomma, sono lo snack ideale per far esplodere il gusto in questa estate 2020! Il Team Re Pietro srl è a completa disposizione per consigliare e supportare i propri clienti per realizzare i vostri snack!



NOVITÀ: grazie alla collaborazione di Re Pietro srl con BCC Lease (finanziaria controllata da Iccrea Bancalmpresa, la banca corporate del Credito Cooperativo), da oggi i nostri clienti potranno scegliere la formula della Locazione Operativa per poter utilizzare le nostre presse MRC. Ma cos'è e come funziona la Locazione Operativa? È semplice, il bene è acquistato da BCC Lease e dato in locazione al cliente finale. Il cliente può così utilizzarlo per la durata prestabilita, dietro pagamento di un canone periodico totalmente deducibile a livello fiscale. Siamo a completa disposizione per una consulenza personalizzata.



Bake Italy by Re Pietro srl

Via G. Galilei, 55 - 20083 Gaggiano MI

Tel. +39 02 9085025

Fax +39 02 90842014

info@bakeitaly.eu

www.bakeitaly.eu

