

Brick by Brick



PanB, fast food ad alta artigianalità

Dentro una campana di vetro, dietro a una nuvola di vapore, si nasconde il successo di **PanB**. Il format fast food nato dall'incontro fra l'esperto finanziario **Raniero Proietti**, il maestro panificatore **Adriano Continisio** e la food blogger **Paola Sersante** è arrivato al quarto punto vendita grazie all'apertura del flagship milanese di Corso Garibaldi. Una vetrina sui generis (rispetto alle precedenti aperture negli shopping center) che offre al cliente la propria versione artigianale del panino; o meglio, del *Panbolla*. Leggermente croccante all'esterno, friabile all'interno, Panbolla è il frutto di una sperimentazione che si sta facendo spazio in un settore competitivo: i fast food. Ma fino a dove può spingersi? «Il mall è il nostro habitat naturale ma, dopo l'ingresso di Rovagnati nell'azionariato societario, puntiamo a crescere ancora in Italia e, dalla fine del prossimo anno, all'estero», ha affermato a r&f Proietti.

Quali sono stati i primi passi del progetto?

Dal mio incontro con Adriano e Paola a un corso sulla panificazione nasce l'idea di dar vita a una catena di fast food che rispettasse

L'insegna in pillole

INIZIO ATTIVITÀ 2014

PUNTI VENDITA 4

DIMENSIONE FORMAT 60-90 mq

CANALI Shopping center

SCONTRINO MEDIO 9-10 euro

FATTURATO SINGOLO PDV circa 800mila euro/anno

Fonte aziendale

i tempi di questo format ma avesse alla base un prodotto artigianale di qualità e italiano. Il primo punto vendita è quello all'interno delle Torri Bianche di Vimercate, caratterizzato da un format con laboratorio produttivo annesso. Un'organizzazione che è successivamente evoluta nei concept di oggi sostenuti da un laboratorio centralizzato che, da un lato, ci consente un più stretto controllo sugli standard di qualità richiesti e, dall'altro, permette agli store di concentrarsi sulle fasi finali della preparazione e sul servizio al cliente.

Alla base di tutto c'è il Panbolla.

Si tratta di un impasto composto da farine selezionate, molto idratato e lievitato 48 ore. Caratteristiche necessarie per ottenere la migliore resa possibile dalla cottura a vapore sotto una campana di vetro. Una modalità di cottura molto veloce il cui risultato è una pagnotta leggermente croccante all'esterno e friabilissima all'interno.

Quali sono le caratteristiche del format? E quanto fatturano i punti vendita?

Per quanto riguarda i punti vendita all'interno dei centri commerciali come quello a Orio Center e al centro commerciale Adigeo di Verona siamo intorno ai 60-90 mq. Una misura che varia a seconda delle esigenze logistiche e di magazzino. Per quanto riguarda i negozi in centro città abbiamo bisogno di uno spazio non inferiore ai 100 mq dal momento che devono ospitare sia il bancone che i posti a sedere. Necessità, quest'ultima, che non abbiamo nei mall dove ci appoggiamo alle sedute delle food court. A livello di fatturato, il nostro obiettivo, messi a regime i vari costi di produzione e gestione, è quello di raggiunge-

re gli 800mila euro all'anno per singolo punto vendita.

Su quattro aperture, tre sono nei centri commerciali e solo una in high street.

L'high street al momento è un esperimento, vuole essere il nostro flagship. Il mall è ancora il nostro habitat naturale, insomma, dal momento che rispondiamo con un servizio più easy a una richiesta di pausa salutare, genuina e preparata al momento.

Da sinistra a destra, i tre fondatori: Adriano Continisio, Raniero Proietti e Paola Sersante



Non solo canale fisico ma anche take away. Anzi, cook away. E il delivery?

Grazie alle caratteristiche del Panbolla, il nostro cliente può cucinarsi a casa il prodotto. Bastano una padella antiaderente profonda e un coperchio per ricreare le condizioni della camera di vapore che utilizziamo nel punto vendita. Per quanto riguarda il delivery puro, da poco abbiamo attivato una partnership con Deliveroo. A livello di marginalità non è un affare, ma vogliamo esserci anche quando il nostro cliente non esce di casa. **N.G.**