

Libella, la bottega delle cose genuine

Pubblicato: Venerdì 23 Ottobre 2015



L'impresa delle meraviglie

scopri la nuova edizione su:
www.asarva.org



Di fronte al traffico di via Marconi a **Saronno**, a pochi metri dal centro storico, il piccolo **negozio di Marta Montemezzani** sembra un'oasi di quiete e serenità. Poche cose, ma selezionate e ben disposte, una grande passione per il biologico e un'attenzione molto concreta verso l'ambiente.

Marta, il tuo è un negozio molto particolare, come ti è venuta l'idea di aprire Libella?

«Facevo la formatrice nell'ambito della crescita personale per aziende e privati, avevo anche un'associazione culturale e tenevo corsi dedicati al benessere delle persone. Inoltre **ho un interesse per la natura e le medicina alternativa così ho deciso di unire queste passioni e aprire Libella**».

Cosa ti ha spinto ad aprire un'attività in proprio?

«**Ho sentito la necessità di fare qualcosa di mio, da sola.** Questa è sicuramente una delle spinte che mi hanno portato ad aprire e per certi versi è una vera e propria sfida».



Perché hai scelto Saronno?

«Prima di scegliere dove aprire ho fatto una piccola analisi di mercato. Così, dopo essermi guardata un po' in giro, **ho scelto Saronno perché mi sembrava una città interessante** dal punto di vista del mercato, della tipologia di abitanti, dei nuclei familiari presenti e perché non c'era un negozio come il mio».

Bene, allora cerchiamo di capire cosa vendi...

«Libella è uno spazio duplice, un negozio in cui le parole chiave sono: sfuso, biologico ed ecologico. Sfuso perché permette di scegliere la quantità dei prodotti. Spesso non abbiamo bisogno di comprare un chilo di pasta o di legumi, a volte ci serve molto meno. Inoltre sfuso e biologico costa meno di confezionato e biologico; quindi una persona può assaggiare diverse cose con semplicità ed economicità. **Biologico perché c'è una necessità di capire cosa mangiamo. La qualità degli alimenti è scesa da quando ci siamo abituati a mangiare industrialmente.** Ecologico perché risparmiamo sul confezionamento dei prodotti, riduciamo la produzione dei rifiuti e confezioniamo tutto con la carta. Libella è uno spazio dove la natura incontra il risparmio e il rispetto per l'ambiente».

Che prodotti vendi?

«Per quanto riguarda la parte sfusa per ora **ho legumi, cereali, spezie, erbe aromatiche, semi, frutta secca e frutta essicata, farine, pasta, sale integrale, brodo vegetale, lievito, amido.** Inoltre vendo detersivi sfusi e saponi al taglio (la saponetta tagliata al momento). Il mio prossimo obiettivo è quello di avere il 90% di sfuso e il resto confezionato».

Scegli personalmente i tuoi fornitori?

«Sì. Per quanto riguarda la parte sfusa seleziono fornitori che siano piccoli, anche per supportare determinati principi. Lo stesso per quanto riguarda la parte confezionata (biscotti, sughì, bevande vegetali, composte, olii, succhi di frutta, vino e molto altro). **La scelta va sempre verso aziende che lavorano rispettando determinate regole**».

Vedo anche una parte dedicata alla cura del corpo...

«In Libella ho voluto una parte di cosmesi eco-bio che va dalla cura del viso (creme, detergenti, burro cacao) alla cura del corpo (bagni doccia, shampoo, creme idratanti, crema mani e piedi, oli essenziali, detergente intimo, deodoranti) per finire con il make-up biologico, vegan e cruelty free (non testato sugli animali ndr.). Anche qui per **rispettare sia noi che l'ambiente in cui viviamo**».



Lo stesso vale per la parte di detergenza per la casa immagino...

«Sì **vendiamo sfusi anche lo sgrassatutto, i detersivi per il bucato e per i delicati, per i piatti e per la lavastoviglie e per i pavimenti**. In più due prodotti poco conosciuti ma molto interessanti: l'acido citrico (sostituito per: anti calcare, ammorbidente e brillantante) e il percarbonato di sodio (sbiancante e igienizzante, sostituito della candeggina)»

Prima mi descrivevi il tuo negozio come uno spazio duplice, perché?

«Perché **affianco alla parte di vendita c'è una parte culturale**. Quello che sta nascendo è uno spazio creato da me con le mie clienti, nel senso che raccolgo i loro interessi e bisogni e trovo una soluzione per soddisfarle. Voglio utilizzare il mio bagaglio passato per poter offrire formazione e informazione sul mondo del benessere a 360°. Per esempio **abbiamo iniziato da poco i corsi di cucina naturale**, abbiamo tenuto una prima serata dedicata ai cereali e altre due le terremo prima di Natale sui legumi e sulle spezie. Poi organizzerò degli **incontri sul benessere femminile** con un'ostetrica, piuttosto che degli **incontri con una naturopata dedicati all'alimentazione**, ai rimedi naturali per combattere determinati disturbi e molto altro».

Cosa ti spinge a fare tutto questo?

«Mi sono resa conto che **una mia qualità è quella di fare da collettore tra diverse esperienze e professionalità**. Queste mi aiutano a diffondere e informare chi vuole aumentare la propria consapevolezza di sé e del mondo in cui viviamo».

Quali sono le difficoltà che hai incontrato fino ad adesso?

«Innanzitutto focalizzare il "che cosa". Corro il rischio di voler fare troppe cose e perdere di vista l'obiettivo principale. **Un'altra difficoltà è stata poi quella di trovare degli interlocutori di**

supporto che mi aiutassero a capire che forma dare alla mia impresa, in questo mi ha aiutato molto Confartigianato».

In che senso?

«**L'associazione mi ha aiutata a tenere le fila** passo dopo passo in tutta la delicata gestione dell'avvio dell'impresa».

Strano che tra le difficoltà indichi una tua "limite" e non un fattore esterno come la crisi, le tasse, la burocrazia, etc...

«Forse sono troppo autocritica, ma credo molto che noi siamo ciò che facciamo. Le difficoltà esterne ci sono e sono oggettive. In questi mesi per esempio ho avuto la sensazione di perdere tanto, forse troppo tempo in adempimenti etc. Ma **responsabilità d'impresa vuol dire che anche se mi lamento le difficoltà oggettive rimangono. Sono io ad aver ho scelto di fare l'imprenditrice, sta quindi a me trarre il massimo beneficio con ciò che c'è**».

LO SPECIALE IMPRESA DELLE MERA VIGLIE

Scheda dell'azienda?

Libella Sas
via Marconi 26 – Saronno 21047
tel. 02 39526545
mail. libella.biosfuso@gmail.com

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it