

Sebastiano Amoddio entra nelle case dei siracusani con il suo SushiYa: nasce il primo sushi take-away della città grazie a Yes I Start Up

“Ero stanco della solita routine. Sono partito per l’Australia, lì ho imparato la lingua e ho conosciuto mia moglie. Siamo tornati e abbiamo aperto Sushi Ya, otto mesi fa”, ci racconta Sebastiano Amoddio, 26enne di Siracusa e proprietario di un’attività di sushi take-away nell’antica città siciliana, in Viale Santa Panagia, 4.

Come vi è venuta l’idea?

“Tornati in Italia, abbiamo vissuto per un po’ di tempo dai miei genitori ma io non volevo fare la solita vita che fanno tutti i ragazzi qui, lavoricchiare qua e là senza mai creare qualcosa di concreto. Ragionando siamo arrivati a questa idea e siamo diventati i primi a portare il sushi nelle case dei siracusani.”

Quale è stato il primo passo?

“Siamo andati presso l’ufficio informazioni di Noto. Qui ci hanno indirizzati verso lo sportello dell’Ente Nazionale Microcredito, dove abbiamo conosciuto la dottoressa Rosalba Chirieleison, che ha considerato valida la nostra idea e mi ha consigliato di partecipare al corso Yes I Start Up, che sarebbe cominciato proprio di lì a poco.”

Yes I Start Up è il progetto di formazione per l’avvio di impresa, curato dall’Ente Nazionale per il Microcredito, che promuove l’autoimpiego e l’autoimprenditorialità tra i giovani attraverso dei corsi gratuiti, che trasmettono le competenze necessarie a realizzare un’idea imprenditoriale. Come funziona?

“Il corso è durato 80 ore, nelle quali mi hanno formato dalla A alla Z per quanto riguarda la gestione di un’attività. Ho messo per iscritto il mio progetto e realizzato un business plan, necessario per la richiesta di finanziamento al fondo Selfiemployment, ho imparato ad organizzare i preventivi e a fare la rendicontazione. Finito il corso, ho presentato la domanda di finanziamento e il 31 gennaio del 2019 ho ricevuto l’approvazione del progetto.”

Come è cresciuta la tua attività?

“Subito dopo l’approvazione, io e mia moglie siamo andati a Milano a fare un corso professionale per la preparazione del sushi. Essendo solo io e lei inizialmente, per noi era importante limitare i costi nella fase di avviamento, quindi ci siamo fatti in quattro, cucinando e consegnando il cibo personalmente. All’inizio non ci aspettavamo tutto questo successo. Mi ricordo che il primo giorno avevamo preparato pochi contenitori, una trentina, e verso ora di cena era già terminato tutto. Abbiamo chiuso la saracinesca, non eravamo preparati a così tanta clientela!”

Hai assunto dei dipendenti?

“Sì, una volta capito che dovevamo incrementare la produzione, abbiamo cominciato a svegliarci all'alba, lavorando anche 15 ore al giorno senza fermarci mai, ma ancora non riuscivamo a soddisfare la domanda. Così ora abbiamo un cuoco, un aiuto cuoco e un ragazzo per le consegne, mentre io mi occupo della gestione. Procede molto bene e il mio piano è quello di aprire un secondo punto vendita in un'altra città qui in Sicilia, magari tra qualche mese.”

Consigli a chi vuole aprire un'attività?

“In 80 ore ho trasformato la mia idea in un'azienda. Consiglio veramente il corso [Yes I Start up](#), mi ha fatto diventare chi sono oggi. Se avete un'idea rendetela fattibile e seguitemela fino in fondo. Gli altri mi dicevano che a Siracusa, una cosa come il sushi, non sarebbe mai andata. Alla fine avevo ragione io e oggi ho la mia attività e do lavoro a tre persone: bisogna crederci.”