

L'iniziativa

Ristoranti, librerie e artigiani storici «Bond» per sostenere i negozi: compri oggi ma li utilizzi in futuro

VENEZIA Non si può ancora sapere quando e come ritorneremo nei ristoranti, ma una certezza c'è: si possono aiutare, concretamente, investendo in «bond». Nessuna operazione finanziaria complicata all'orizzonte, basta collegarsi alle apposite piattaforme web. Il San Giorgio café di Filippo Lamantia, per esempio, ha aderito a www.dinnerbond.it offrendo un «bond», differenziato tra pranzo e cena, con un vantaggio del 50 per cento. «È una forma di sostegno all'attività imprenditoriale – dice Ilaria D'Uva, amministratrice dell'azienda che lo gestisce – Ci siamo e torneremo il prima possibile. In questi giorni, postando sui social foto scattate l'anno scorso, riceviamo molte risposte dai veneziani, è rassicurante: il turismo della ripresa sarà di prossimità». Altra piattaforma è www.saveoneseat.com, cui hanno aderito due ristoranti veneziani, che permette

invece l'acquisto di voucher con diverse fasce di prezzo da dieci fino a ottanta euro. «Le cancellazioni sono state moltissime, questi voucher sono un aiuto per creare liquidità in futuro – commenta Andrea Lorenzon, titolare di CoVino a Castello – Il sistema per noi è facile, è già coordinato con il sistema di prenotazioni che utilizziamo». «Come titolari abbiamo una responsabilità nei confronti dei nostri collaboratori – riflette Giovanni Pietro Cremonini, detto Gipi, del Riviera alle Zattere – Come e quando riapriremo non lo sappiamo, è come essere su una caravella con Colombo. Dobbiamo darci tutte le possibilità per resistere». Scettico Ernesto Pancin di Aepe, l'associazione bar ristoranti: «Non ritengo siano uno strumento utile e nemmeno favorevole dal punto di vista dell'immagine, le strade sono altre». Prima ancora che i ristoranti, a seguire l'onda dei «bond»,»

già popolari a metà marzo negli Stati Uniti, è stata la libreria Marco Polo. Si compra il «bond» oggi investendo in libri ritirabili da settembre, gennaio («bond» medio) o maggio prossimo («bond» super) a seconda della tipologia scelta, a cifra libera. «Anche aprendo due giorni la settimana, le sottoscrizioni continuano ad arrivare. Per noi, sono prove pratiche di comunismo – sorride Claudio Moretti, uno dei soci titolari – Ci siamo rivolti alla nostra comunità di lettori per avere un aiuto. L'alternativa erano le banche, ma i soldi vanno restituiti: certo, a loro ci dovremo appellare comunque». Il progetto è stato di ispirazione per gli artigiani veneziani di El Felze che, tramite i social, stanno lanciando una campagna che punta a rimettere in moto i laboratori. L'appello è rivolto ai propri clienti, affinché non smettano di fare ordini e preventivi così da avere il tempo di pianificare,

ordinare e fare arrivare le materie prime. E, perché no, magari anche iniziare a produrre. «Guardiamo all'esempio dei mini-bond, ma per noi il nodo è di tipo fiscale – spiega Saverio Pastor di El Felze – intanto per gli artigiani sarebbe già un passo in avanti avere ordinazioni o comunque l'impegno di un futuro ordine». Non manca poi l'appello, portato avanti già da anni, degli artigiani di El Felze alla politica: misure che valorizzino l'attività artigianale, oltre che il rilancio della vocazione nautica e cantieristica della città. Spostandosi invece a Jesolo, dove si studia come salvare la stagione balneare, l'idea dei «bond» piace: si parla di «holiday bond», una sorta di futures che un hotel potrà emettere al cliente per una prenotazione successiva, rivalutata però del 30%. Il cliente potrà utilizzare il voucher nelle strutture Rizzante Hotels: albergo, appartamento, cene in ristorante o trattamenti in Spa.

C. Ga. - E. Lor.



Protagonisti

Da in alto a sinistra: Andrea Lorenzon di Covino; lo staff della Libreria Marco Polo; Saverio Pastor di El Felze e Ilaria D'Uva con Filippo Lamantia del San Giorgio café

