

«E ora per riaprire sarò costretto ad adottare una serie di regole indiscutibili che porteranno a una eliminazione totale o quasi di questo piacere», commenta lo chef, immaginando una ridefinizione di strategie e sostenibilità dei costi. «Sono consapevole che **non potrò mai mantenere il mio standard quando riapriremo**, anche perché abbiamo iniziato l'attività da un tempo troppo recente per avere un bilancio consolidato, tale da far fronte a un così lungo periodo

«Questa crisi è stata come un terremoto: spero di riuscire ancora ad accogliere e far star bene la gente»

FILIPPO LA MANTIA, titolare dell'omonimo ristorante di Milano



I Dining Bond o cene sospese

Sono diventati per molti uno strumento di sopravvivenza in tempi di inedita crisi di liquidità che ha già fagocitato decine di attività di ristorazione. Un'idea nata negli Usa (dove il sito diningbond.com, creato dall'agenzia Hall PR, ha già raccolto l'adesione di oltre 450 ristoranti) ma che ha subito attecchito nel nostro Paese. Dove sono nate decine di iniziative personali e da poco anche Dinnerbond.it, il primo portale italiano con ambassador come **Cristina Bowerman** (Glass Hostaria di Trastevere), **Lorenzo Cogo** (El Coq di Vicenza), **Luigi Taglienti** (Lume di Milano), **Filippo La Mantia** (dell'omonimo ristorante meneghino), e **Cristiano Tomei** (L'Imbuto di Lucca). Il meccanismo dei dining bond è sempre più o meno lo stesso: **il cliente paga in anticipo, denaro che è ossigeno in tempi di inattività per gli esercenti, e si assicura un pasto con annesso consistente sconto**, quando l'attività riaprirà. Un concetto tanto semplice da attecchire a tutti i livelli: dall'alta ristorazione al Bib Gourmand fino allo street food. «I miei voucher sono un messaggio per l'ottimismo, perché la ristorazione è un fulcro del turismo e un testimonial dell'Italia e del made in Italy nel mondo» è l'idea dello **chef stellato Andrea Berton**, uno dei primi a lanciare il suo buono "paghi oggi, mangi alla riapertura". I suoi funzionano così: 150 euro oggi "per cenare in due al prezzo uno" quando le serrande si riapriranno. «E sono stati un successo oltre le aspettative» testimonia

Berton. La parola d'ordine è "fidelizzazione", conferma lo **chef Max Mascia del bistellato San Domenico** di Imola, perché più che mai in questa fase di lockdown è il «contatto col pubblico che manca e va assolutamente preservato». Ma oltre al patrimonio-cliente, osserva **Alessandro Frassica**, mente e anima di Ino a Firenze, l'idea di questi **futures sul cibo** (che nel suo locale si chiamano Ino Bond) sono un efficace strumento per «tutelare un patrimonio che non è solo commerciale, ma anche culturale» e «che è formato da persone, ingredienti e territorio». «Alla fine chi continuerà a investire sulle persone e sui rapporti personali - è convinto Frassica - farà la differenza perché serve ricordare che si sta cercando di **tenere in piedi non un singolo locale ma un'intera filiera**».



di inattività. E poi ho un locale talmente grande e con così tanta gente che ci lavora (34 persone, ndr) che ha bisogno di un flusso continuo di clienti per stare in piedi. **Ma se alla riapertura devo ridurre tutto del 50% è ovvio che non potrò mantenere un locale di questo tipo**, dal personale all'affitto, a tutti i costi di gestione».

Per tornare a pieno regime, tra vincoli di sicurezza e calo dalla voglia di andare al ristorante, prevede La Mantia, «servirà almeno un anno di tempo».

E allora il patrimonio da quale attingere per ripartire è quello costituito dalla clientela fidelizzata che in questo periodo di lockdown ha risposto entusiasticamente al delivery e all'iniziativa dei dinner bond. «Al delivery ero contrario anni fa, ora mi appoggio a service molto capaci. Ma le consegne, così come i voucher, abbiamo scelto di farli non tanto perché ci garantiscono flussi sufficienti ma per