

LE STORIE

«Non voglio attendere lo tsunami senza far nulla, così finanzia lo sviluppo». E il locale lancia una campagna di sottoscrizione in crowdfunding

L'osteria Rabezzana apre il capitale a nuovi soci

di **Christian Benna**

In attesa di poter prenotare un tavolo per cena, al ristorante si cucinano buoni investimenti per clienti e nuovi soci. Dopo i «Dining Bonds», le obbligazioni (voucher da 35 euro dal valore nominale di 50) lanciate a Torino dal Fanfaron Bistrot di via Piave 5 per sostenere la liquidità del locale in questa fase di transizione, arrivano sul mercato le azioni di Osteria-Enoteca Rabezzana. La storica vineria di via San Francesco d'Assisi 23, che è anche pasticceria e gastronomia, ha deciso di aprire il capitale, circa l'8,2%, a nuovi soci con l'obiettivo di finanziare l'espansione. Per farlo ha lanciato una sottoscrizione delle quote di capitale che sono in vendita fino a maggio sulla piattaforma Crowdfundme.

«A pochi giorni dal debutto dell'iniziativa abbiamo già raccolto 65 mila euro (e 26 nuovi investitori), un risultato

618

Mila euro
È il giro d'affari registrato dall'Osteria Rabezzana nel 2019, che è aumentato del 28% rispetto al 2018

incredibile se si pensa che non si ancora quando riapriremo. Significa che c'è fiducia nei nostri prodotti e nel nostro progetto», spiega Franco Rabezzana. L'obiettivo è raggiungere quota 250 mila euro, la cifra necessaria per sostenere un mutuo per l'acquisto di muri del locale, ampliare il dehors e soprattutto sviluppare una piattaforma di e-commerce. «Il periodo è molto complicato per noi eserciti, ma non ha senso attendere lo tsunami senza fare niente. Io voglio rimbocarmi le maniche e puntare allo sviluppo. Perché è l'unico modo per uscire indenni da questa crisi».

Tra i titolari dei ristoranti, bar e dei negozi torinesi si re-

spira un'aria da brividi. Anche se il governo punta ad alleggerire il peso di una chiusura prolungata, con una moratoria degli affitti e la cassa in deroga per i lavoratori del commercio, due o tre mesi di zero incassi rischiano di mandare in tilt tutto il sistema economico dei piccoli esercizi. Rabezzana prova a viaggiare



Nuovi investitori
A pochi giorni dal debutto dell'iniziativa abbiamo già raccolto 65 mila euro



controvento. Intanto ha spinto l'acceleratore sulle consegne a domicilio, che sono arrivate a picchi di 300 al giorno. E adesso pensa a sviluppare un vero e proprio sito di per la rivendita dei vini, prodotti dall'azienda vitivinicola di proprietà che si trova nel Monferrato. «Dobbiamo attrezzarci perché arriverà una stagione durissima».

Questa non è la prima volta che Rabezzana apre il capitale a soci esterni, proprio come fanno le grandi aziende che si quotano in Borsa. Il primo round di raccolta fondi ha generato più di 300 mila euro destinati allo sviluppo: soldi che sono serviti ad aprire un bar pasticceria a Milano e un pasticceria a Torino. E gli inve-

Ristorazione
L'Osteria Rabezzana si trova in via San Francesco d'Assisi e già aprì il capitale a soci esterni con una raccolta fondi che consentì di aprire una pasticceria a Milano e un pasticceria a Torino

stitori, più di un centinaio, sono stati remunerati partecipando agli utili della società. «La bella notizia è che tra i nuovi soci ci sono alcuni investitori esteri talmente innamorati del nostro vino e della nostra gastronomia che hanno cominciato a vendere i nostri prodotti anche nei loro Paesi, in Francia e in Repubblica Ceca». Grazie all'apertura del capitale e alla campagna di equity crowdfunding, la centenaria osteria torinese sta diventando un'azienda strutturata che può sfidare la crisi con tassi di crescita a doppia cifra. Il percorso di sviluppo ha portato il suo fatturato nel 2019 a oltre 618.000 euro (+28% sul 2018).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Luca Ferrero

La startup che aiuta la green economy a vendere on line



Hi-tech Luca Ferrero, 52 anni, coo della startup torinese Letsell

«Alla logistica e al catalogo pensiamo noi, comunicazione e rivendita al negoziante»

Aprire un negozio a costo zero. E guadagnare fino al 10-20% dal prezzo di ogni vendita. Il tutto nel rispetto della quarantena del commercio imposta dal decreto Chiudi Italia. Da oggi è possibile grazie a Letsell, startup torinese che rende accessibile a tutti la creazione e la gestione di un sito di e-commerce. «Alla logistica e al catalogo pensiamo noi, al negoziante online spettano comunicazione e rivendita, proprio come in un store fisico» spiega Luca Ferrero, coo della società torinese. Sulla piattaforma Letsell operano già 75 mila rivenditori privati che espongono sul proprio scaffale i prodotti di Letsell: da Lavazza a Carrera fino ad Alma Nature. La novità di questi giorni è il lancio di un nuovo format: il primo franchising online italiano. Ovvero la possibilità di far partecipare anche i titolari di negozi in franchising delle grandi catene alla rivendita diretta online. In Piemonte è nato il primo progetto di questo genere. Si tratta della Greeneria, società di Alba guidata da Andrea Gandiglio che aggrega artigiani e imprese della green economy.

C. B.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Gianfranco Santero



Beverage Gianfranco Santero, 54 anni, ceo e presidente di 958 Santero

L'imprenditore del vino mette 2 mila euro in busta paga ai dipendenti

«Un segnale per dire grazie e di fiducia perché quel denaro rimetta in moto l'economia»

«Un segnale di ringraziamento ai dipendenti, che si mettono in moto per venire qui e far marciare l'azienda e uno di fiducia, perché quel denaro possa essere speso e rimettere in moto l'economia». Gianfranco Santero è ceo e presidente di 958 Santero Wines, azienda vitivinicola che ha la sua sede a Santo Stefano Belbo tra le Langhe e il Monferrato e da qui esporta il 65% dei suoi 20 milioni di bollicine. La cantina è stata fondata dal nonno di Santero, Pietro, proprio nel 1958 e oggi ha raggiunto i 60 milioni di giro d'affari. A fine marzo l'imprenditore ha deciso di donare ai suoi 50 dipendenti 100 mila euro, vale a dire 2.000 euro in più in busta paga per ciascuno. «Erogheremo a tutti lo stipendio pieno, senza conteggiare né ferie né permessi, e stipuleremo anche una copertura assicurativa anti Covid -19 per tutti — aggiunge Santero —. Continuiamo a credere che le persone siano il vero capitale della nostra società e investiamo su di loro perché siamo certi che solo così il futuro sarà migliore».

Andrea Rinaldi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Lucrezia Tavella

L'azzurra di bob rientrata dai Mondiali per vincere il Coronavirus in corsia



Sportiva Lucrezia Tavella, 30 anni, lavora all'ospedale di Chivasso

«Ho visto persone mancare in solitudine, perché i parenti non possono assisterli»

Un'azzurra in camice bianco. Lucrezia Tavella, 30 anni a luglio, originaria di Sommariva Bosco (Cuneo), ha messo (momentaneamente) da parte lo sport per dedicarsi anima e cuore al suo lavoro di operatrice socio-sanitaria all'ospedale di Chivasso. L'estate scorsa è entrata nella squadra azzurra di bob. Il 23 febbraio, conclusi i Mondiali di Altenberg (Germania), è rientrata in Italia: «Quando mi hanno chiamata dall'ospedale non ho esitato un attimo — racconta questa ragazza, impegnata in turni quotidiani che arrivano fino a 12 ore —. C'è una certa paura, anche se conosciamo perfettamente tutti i rischi. Siamo in prima linea con dottori e infermieri, diamo sostegno psicologico ai pazienti. Ho visto persone mancare in solitudine, perché i parenti non possono assisterli. Negli ultimi giorni la situazione è in leggero miglioramento. Fra qualche mese otterremo la vittoria più importante. Dopodiché sarà ancora più bello inseguire il mio sogno di partecipare alle Olimpiadi di Pechino 2022».

Timothy Ormezzano

© RIPRODUZIONE RISERVATA