

Bollette fuori controllo: la ristorazione rischia il default

scritto da Emanuele Fiorio | 13 Settembre 2022



Secondo i dati diffusi a fine luglio da **Confcommercio**, nel 2022 mediamente per un ristorante la “bolletta annuale” relativa all’energia elettrica è aumentata di 8.000 euro e quella del gas di 6.000 euro, per un totale di 14mila euro rispetto al 2021.

“Non c’è più tempo da perdere” ha dichiarato il **direttore di Confcommercio Toscana Marinoni**, “c’è bisogno di risposte immediate e concrete per arginare la crescita inarrestabile del costo dell’energia e per aiutare gli imprenditori ad affrontare questa nuova terribile sfida. Le imprese non riescono più a pagare bollette dagli importi triplicati o addirittura quadruplicati. Non possono riuscirci, se al contempo vogliono continuare a pagare tutti gli altri oneri, dall’affitto ai fornitori e ai lavoratori”.

Il caro energia rischia di mettere in ginocchio la filiera della ristorazione, i costi relativi alle utenze sono triplicati e l'unica chance reale ad oggi apparentemente percorribile per ammortizzare gli aumenti dei costi energetici e delle materie prime sembra essere quella di **farli ricadere sui consumatori e sui clienti**.

Una soluzione che molti ristoratori non vorrebbero percorrere, dato che i lavoratori hanno gli stipendi bloccati (anzi sono diminuiti del 3% negli ultimi 30 anni): il rischio concreto è quello di perdere parte della clientela e lavorare meno.

Dello stesso avviso **Massimiliano Peterlana**, presidente della Federazione italiana degli esercenti pubblici e turistici Trentino: "In autunno i pubblici esercizi si troveranno tra l'incudine e il martello. **Per far fronte all'aumento di costi e spese dovranno aumentare i listini**. Il rischio è di perdere clienti. Ci troveremo con nuove chiusure, nuove saracinesche abbassate".

Il vicepresidente vicario di Confcommercio Lombardia Carlo Massoletti segnala un punto cruciale dell'emergenza: "In sostanza il problema non diventa solo lavorare senza margini, ma addirittura avere costi di gestione assai superiori agli incassi. La prospettiva di imprenditori che rinunciano ad aprire per evitare perdite, nonostante buoni flussi di lavoro, è frustrante e allo stesso tempo negativa per tutti".

Ma quali possono essere le soluzioni pratiche immediate per i ristoratori che si trovano a combattere questi rincari impressionanti?

"Se non ci saranno cambiamenti decisivi, molti decideranno di non tenere aperto, oppure di tenere aperto soltanto il fine settimana. Ci sono ristoranti e alberghi che non apriranno se non **in occasione di ferie o di convegni**" ha dichiarato il **presidente di Confcommercio Rimini Gianni Indino**.

Per sopravvivere, secondo **Aldo Cursano, vicepresidente vicario**

di Fipe Confcommercio, il settore della ristorazione sta rivedendo i propri processi: “Cerchiamo di contenere i costi, rivedere i processi produttivi e i menù, di lavorare più i piatti freddi che necessitano più della conservazione che non della cottura. Stiamo rivedendo gli orari di lavoro del personale, chiudendo nelle ore più calde, ottimizzando l’organizzazione del lavoro, limitando l’uso delle fonti energetiche, del condizionamento. Però è avvilente. Soprattutto perché, di fronte a un minor consumo di kilowatt, triplicano le bollette”.

Stanno inoltre nascendo **diverse iniziative sul territorio nazionale**, i gestori dei pubblici esercizi associati a Fipe-Confcommercio, ad esempio, riceveranno in questi giorni una cornice da appendere nei propri locali per mostrare agli avventori le ultime bollette del gas e dell’energia elettrica ricevute. L’iniziativa denominata **“Bollette in vetrina”**, non è altro che una operazione di trasparenza a livello nazionale per mostrare ai cittadini e ai clienti di bar e ristoranti quale è la situazione in cui le imprese sono costrette a operare.

[“Pienissimo Tour”](#) è un’altra iniziativa rivolto a titolari di pubblici esercizi con somministrazione, per reagire alle conseguenze degli aumenti incontrollati, **un evento totalmente gratuito dedicato al marketing a risposta diretta specifico per il mondo della ristorazione**. Tre ore di formazione con Giuliano Lanzetti, titolare del Bounty di Rimini, Ceo e creatore di Pienissimo, per imparare a **padroneggiare i principi alla base del marketing a risposta diretta**.