



Nasce "solidiamo", piattaforma che sostiene la ripartenza delle attività produttive di prossimità e trasforma il ruolo dei consumatori

Da un'idea di docenti del Dipartimento di Management di Ca' **Foscari** e alcuni imprenditori, un progetto che guarda all'impresa come "bene comune" e riconosce il suo ruolo anche sociale.

Una piattaforma attraverso la quale i consumatori possono oggi sostenere i piccoli esercizi di quartiere nel far fronte alla crisi di liquidità: anticipando il pagamento di un acquisto, da effettuare poi una volta allentata l'emergenza, o addirittura offrendo una semplice donazione.

È "Solidiamo" (<https://www.solidiamo.it/>), progetto nato da un'idea di alcuni docenti del Dipartimento di Management **dell'Università Ca' Foscari** Venezia e di alcuni imprenditori e professionisti, che gode del patrocinio **dell'Ateneo** e ha catalizzato già la collaborazione di associazioni di categoria e altri partner.

Per una gran parte di commercianti, artigiani e piccoli imprenditori, infatti, la strada della ripartenza è particolarmente faticosa e in salita: prima la chiusura forzata imposta dall'emergenza Coronavirus, ora gli investimenti richiesti dalle regole della riapertura per combattere il Covid19 e il rallentamento dei consumi hanno per molti un impatto insostenibile. In tanti, poi, si sono trovati piuttosto impreparati sul versante della digitalizzazione e di fronte alle sfide del mercato virtuale.

Dal negozio di alimentari sotto casa al barbiere di fiducia che si conosce da una vita, e ancora il bar di quartiere che da sempre è spazio di incontro tra le diverse generazioni, il piccolo ristorante che ha festeggiato insieme a noi tante occasioni importanti, il falegname all'angolo della strada: sono quelle attività cosiddette "di prossimità" che contribuiscono a rendere vive le nostre città, che diventano pure punti di riferimento e centri di socialità perché spesso improntate sulle relazioni personali, che conferiscono ai nostri quartieri un'identità specifica e riconoscibile e ce li rendono spesso "familiari". Il progetto solidale darà loro modo e tempo di riorganizzarsi e di rivedere il proprio business dove necessario, sostenendoli in questa difficile fase e aiutandoli a vincere la sfida della sopravvivenza della propria attività economica.

Ma "Solidiamo" per diversi aspetti non è una piattaforma multilaterale come le altre. Perché nasce sulle fondamenta di un progetto completamente solidale e a base volontaria, i cui promotori, anzitutto, e poi i partner che si sono aggiunti lungo la strada sposando l'iniziativa, hanno messo a disposizione a titolo gratuito le diverse loro competenze, le proprie idee e il proprio tempo, nonché le rispettive reti di relazioni e di promozione. E ancora è innovativa perché guarda all'impresa come "bene comune", di cui tutta la comunità vuole prendersi cura, riconoscendone anche il ruolo sociale e culturale per i quartieri delle nostre città e sul territorio. Guidato da questa precisa visione, il progetto trasforma il ruolo del consumatore fino a farlo diventare donatore, rinsaldando tra i due una relazione improntata alla solidarietà e alla fiducia e così valorizzando una connessione che già esiste ed è quella, appunto, della prossimità. Sarà possibile da parte dei cittadini stessi segnalare le attività di fiducia in difficoltà che potrebbero beneficiare del progetto: un gesto concreto di aiuto e vicinanza.

Alla base vi è un preciso modello di "scambio" messo a punto dai docenti del Dipartimento di Management con tutto il team di "Solidiamo". Vi hanno lavorato insieme, dopo aver coinvolto in alcuni focus group gli esercenti e un campione di consumatori. Così si è definito, ad esempio, che l'iscrizione alla piattaforma non debba implicare nessun costo, che le transazioni tra utenti ed esercenti non generino guadagni per la piattaforma stessa, che nel caso di uno scambio di prestazione in differita i voucher possano essere riscossi entro un periodo di sei mesi - dando tempo agli esercenti di pianificare la restituzione di beni e servizi in modo da salvaguardare il

proprio già fragile equilibrio economico -, infine che non siano previsti sconti o promozioni da parte degli esercenti, in stretta coerenza con gli obiettivi.

Il progetto è aperto e cerca sempre nuovi partner, prende avvio dal Veneto ma è pronto ad aprirsi al territorio nazionale. Perché la prossimità non è sempre e solo questione di vicinanza geografica, soprattutto in un mondo globale e, in particolare, dopo la lezione del Coronavirus, che tra le altre cose ci ha proprio insegnato come e quanto siamo tutti connessi.