

---

## Collaborazione, la chiave per ripartire

**Autore:** Chiara Andreola

**Fonte:** Città Nuova

**Alice Bianchin, giovane della provincia di Treviso, ha rilevato e rilanciato il negozio di ottica in cui lavorava. Credendo prima di tutto nel fare rete con il territorio**

Gli ultimi dati Istat sulla disoccupazione giovanile, lo sappiamo, sono allarmanti: difficile che a un ragazzo o ragazza venga voglia di spendersi in un mondo del lavoro che pare essere del tutto chiuso. Eppure c'è chi non si fa scoraggiare, ed osa addirittura diventare imprenditore.

È il caso di **Alice Bianchin**, ventinovenne di **Farra di Soligo** (Treviso), che lo scorso settembre ha rilevato e soprattutto rivoluzionato il negozio di ottico in cui lavorava come commessa da quasi dieci anni. «Quando ho finito le scuole superiori - racconta Alice - avrei voluto proseguire gli studi, ma non potevo permettermelo. Così ho cercato un lavoro, e questa è stata l'opportunità che mi si è presentata». I primi tempi sono stati duri, perché «mi chiedevo se il mio futuro fosse tutto in quei 25 metri quadrati di superficie del negozio»; poi però quella che era nata come una soluzione quasi obbligata è diventata una passione, e Alice ha deciso di rimettersi sui banchi per ottenere il diploma di ottico. Anche questo un passo non scontato: «Per più di un anno sono andata a Bologna tutti i fine settimana per seguire i corsi, dato che non potevo abbandonare il lavoro - prosegue Alice -, e ho dovuto contrarre un mutuo di 12 mila euro per pagarli. Ma avevo fiducia che stavo facendo la cosa giusta».

Nel 2013 il titolare del negozio manifesta l'intenzione di lasciare l'attività, e per Alice si aprono tre alternative: sperare che davvero qualcuno rilevi il negozio e mantenga il suo posto di lavoro; cercare, nel dubbio, un'altra occupazione; o diventare lei stessa la nuova titolare. Pur tra tante esitazioni, sostenuta dalla famiglia, la ragazza decide di cogliere la palla al balzo: rileva l'attività, trova una nuova sede, e a settembre apre un negozio del tutto rinnovato. L'idea è quella di puntare non sui grossi nomi, dai prezzi spesso poco accessibili, ma su un nuovo marchio che dà anche il nome al negozio - «Contrasto occhiali» -, interamente prodotto con materiali e lavorazioni di qualità dalle occhialerie del vicino Cadore. Il tutto condito da un prezzo accessibile e da una nuova linea di design, che, come spiega Alice, «è molto varia perché vuole valorizzare ciascuno: ognuno è diverso, per questo ho scelto il nome Contrasto».

Ma l'intuizione più grande, probabilmente, è che fare business - soprattutto in un paesino di 3000 abitanti sulle colline venete - è prima di tutto rapporto con il territorio: «Se non uniamo le forze, non andiamo da nessuna parte - afferma Alice senza mezzi termini -: per questo da subito ho cercato di fare rete con altri esercizi della zona, così da condividere le nostre conoscenze e competenze e offrirle insieme ai clienti».

---

Così sono nate iniziative come «Guardami», in cui Alice ha lavorato insieme ad una parrucchiera e ad un'estetista per creare una «filiera» che va dall'accessorio - «perché oggi l'occhiale è un accessorio», specifica Alice -, all'acconciatura, al trucco. Un'iniziativa che è diventata di fatto un pomeriggio di festa nel suo negozio che ha riunito quasi 300 persone intente a provare occhiali e a farsi fare la messa in piega, ma soprattutto a fare conoscenza: «Un pomeriggio del genere ci ha rivoluzionato un mese intero - racconta Alice -: grazie a questo abbiamo conosciuto persone nuove, loro hanno conosciuto noi, e questa è stata la base per un rapporto di fiducia con i clienti e tra professionisti che va oltre i semplici affari. Ci sentiamo sempre dire che il mondo del lavoro è cambiato, ma la vita stessa è un costante cambiamento in cui siamo tutti legati: per questo credo che la parola chiave sia collaborazione».