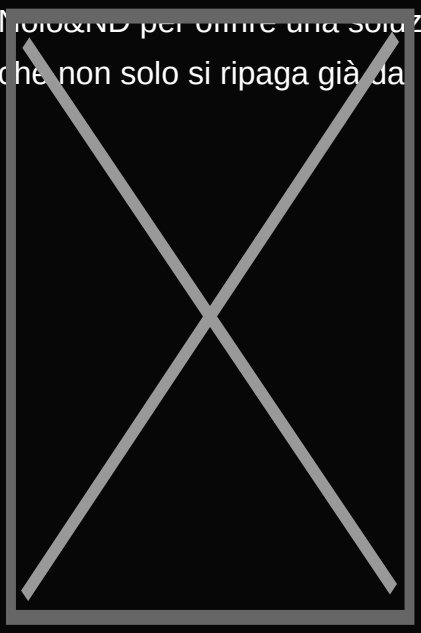
Rational propone la sua soluzione anticrisi

icombi-ivario-line-up-c22051f8

Lasciatosi alle spalle il lockdown, la ristorazione italiana sta cercando di tornare alla normalità e di riprendersi dallo stop forzato delle attività. L’utilizzo della tecnologia in cucina può aiutare a ottimizzare la produzione e soprattutto a ridurre i costi. Ecco perché RATIONAL e Nolo&ND propongono al mercato della ristorazione italiana la scelta tra ben 3 formule di pagamento finanziato per utilizzare da subito le più avanzate soluzioni tecnologiche di cottura. Taglio dei costi per far fronte ai minori ricavi che i ristoranti stanno vivendo e recupero di liquidità dovuto ai lunghi mesi di inattività sono tra le parole d’ordine della ripresa dell’attività ristorativa.Da queste, parte anche l’iniziativa di RATIONAL e Nolo&ND per offrire una soluzione concreta che aiuti i propri clienti ad acquistare un sistema di cottura che non solo si ripaga già dal primo mese di utilizzo, ma permette anche di tagliare i costi.



Utilizzare un nuovo sistema di cottura RATIONAL dotato di intelligenza artificiale permette infatti di ridurre notevolmente i costi di carne, pesce e pollame grazie a una riduzione del calo peso fino al 25%, tagliare fino al 95% il consumo di grassi, consumare il 70% in meno di energia rispetto ai metodi di cottura tradizionali e non dover dotarsi di un addolcitore d’acqua per l’utilizzo del forno. Partendo dai costi mensili che deve sostenere un ristorante che serve mediamente 30 pasti per servizio, parliamo di un risparmio mensile di circa 630€. Risparmio che

aumenta all’aumentare dei pasti serviti. Fino a fine anno i clienti potranno quindi scegliere la formula di pagamento finanziato che meglio si addice alle proprie esigenze per iniziare a risparmiare utilizzando uno dei nuovi sistemi di cottura RATIONAL, lanciati sul mercato nei mesi scorsi, come i forni professionali combinati di nuova generazione delle linee iCombi Pro e Classic o un apparecchio di cottura lineare multifunzione iVario.

Si parte dalla “Formula 0”, che significa zero interessi e nessuna spesa accessoria per il cliente finale. Il pagamento viene dilazionato in 24 rate che possono variare, in base al prezzo di listino, dai 398€ al mese per un iCombi Pro 6-1/1 elettrico a 444€ al mese per un iVario 2-XS.RATIONAL e i distributori partner si faranno carico di tutte le spese e gli interessi. Oppure c’è la “Formula 5” che prevede una dilazione di pagamento in 5 anni e rate decisamente contenute: da 196€ mensili per un iCombi Pro 6-1/1 elettrico a 218€ al mese per un iVario 2-XS. Che diventa la “Formula 6”, dove il cliente diventa un “Testimonial RATIONAL” e inizierà a pagare dopo 6 mesi dall’acquisto. Inoltre, se il cliente ha strutture produttive ubicate nelle regioni Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia, Molise, Sardegna e Abruzzo, può anche scegliere tra locazione operativa (noleggio) e leasing. Quest’ultimo permette loro di accedere al beneficio del credito d’imposta per investimenti in beni strumentali per il Sud Italia che prevede aliquote diversificate in base alle dimensioni aziendali e all’ambito territoriale. Ulteriori vantaggi derivano dal poter dedurre fiscalmente l’investimento ma soprattutto dal fatto che i risparmi mensili sono decisamente superiori al costo mensile. Parliamo di 231€ al mese per la Formula 0 e 433€per le Formule 5 e 6.

Nolo&ND Srl e Nolorent Srl offrono da oltre dieci anni soluzioni finanziarie di noleggio operativo e leasing finanziario per beni strumentali in collaborazione con i più qualificati partner finanziari. Paolo Tonelli, che ha seguito lo sviluppo della soluzione dichiara: «Nei mesi di marzo ed aprile ho ricevuto almeno una decina di telefonate di produttori alla ricerca di un supporto finanziario per aiutare a rilanciare il sistema HO.RE.CA in vista della riapertura. La richiesta era di far partire i contratti con almeno 3/6 mesi di dilazione per dar modo ai clienti di riorganizzarsi con i loro flussi di cassa. Non avendo ricevuto dagli istituti finanziari nostri partner il benestare a questo tipo di contributo, ho prospettato l’idea di ottenere i medesimi risultati coinvolgendo i produttori stessi. Mi sono affidato ad un detto molto diffuso: “Se la montagna non va da Maometto, Maometto va alla montagna”. L’importante per il cliente è trovare la liquidità necessaria per pagare i primi mesi di rata; se questa liquidità arriva dal produttore, sotto forma di contributo, l’obiettivo è comunque raggiunto. Sono molto contento perché grazie a questa soluzione, molte realtà produttive stanno portando avanti con successo la nostra idea di aiuto alla ripartenza del sistema ristorativo italiano».

Per **Enrico Ferri**, Amministratore Delegato di RATONAL Italia: *«Si tratta di un'iniziativa che abbiamo studiato e messo a punto per superare questo momento di difficoltà e dare un aiuto concreto alla ripartenza dopo il lockdown. Delle 3 formule, quella che preferisco è sicuramente la 6, perché la trovo anche un modo per esplicitare che cosa significa essere vicini ai nostri clienti e condividere le esperienze vissute assieme. Inoltre, si tratta di formule che hanno anche il duplice vantaggio di poter usufruire delle agevolazioni fiscali disponibili a livello nazionale e regionale».*

Maggiori informazioni sono disponibili su: https://www.rational-online.com/it_it/lp/promo_it e presso i rivenditori autorizzato RATIONAL.