

Il buyback sparisce dai bar americani. E con lui un pezzo di cultura del bere

Secondo quanto racconta [Punch](#), il buyback, ovvero l'usanza di offrire ogni tanto un drink gratis a un habitu  ,   una tradizione della cultura dei bar americani che risale almeno all'abolizione del Proibizionismo, quasi un secolo fa. Da un quarto di secolo, per , la pratica si sta lentamente esaurendo, tanto che c'  chi in rete ne ha annunciato la morte improvvisa. La causa principale, spiega un barman intervistato da Punch che lavora da vent'anni dietro il bancone, non   il cambio generazionale ma il POS: quando i bar hanno iniziato a processare le carte di credito, il buyback ha cominciato a perdere colpi. Ai tempi del contante, il 10% dell'incasso giornaliero poteva tranquillamente finire in drink offerti; oggi, tra commissioni sulle transazioni e software gestionali, i margini si sono ristretti al punto da lasciare meno spazio ai regali. C'  anche un effetto collaterale sulla mancia: mentre il buyback in contanti lasciava pi  soldi in tasca al cliente da girare al barman come tip, quello a carta ha l'effetto opposto, perch  intacca il subtotale su cui molti calcolano la percentuale da lasciare.

In Italia il problema non si pone, per il semplice motivo che qui il buyback non   mai stato un'istituzione: al massimo un ammiccamento del gestore all'amico di vecchia data, mai una regola tacita del mestiere. Ma la logica di fondo, quella s , ci riguarda eccome. Anche da noi il margine si   ristretto, tra materie prime pi  care e commissioni sui pagamenti elettronici che non perdonano; e anche da noi la fidelizzazione del cliente si gioca sempre meno sul drink omaggio e sempre pi  su qualcos'altro, che si tratti di riconoscimento, di servizio, o semplicemente di farsi ricordare il nome. La domanda che gli americani si fanno guardando sparire i buyback, in fondo,   la stessa che dovrebbe farsi ogni gestore italiano: se il gesto gratuito non   pi  sostenibile, cosa lo sostituisce per tenere un cliente legato al locale?