

UN PACCO IN REGALO

Di Giuliano Marrucci

Collaborazione di Giulia Sabella – Silvia Scognamiglio

Immagini dario D'India – Giovanni De Faveri

Immagini e montaggio Gabriele Di Giulio

SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO

Bentornati. Intanto buon Natale, perché si avvicinano le vacanze. Qualche consiglio per gli acquisti. Da oltre un decennio hanno fatto il loro ingresso sul mercato i cofanetti Smartbox. Consentono di regalare dei percorsi gastronomici, delle avventure sportive, dei trattamenti di bellezza. I più diffusi sono quelli che regalano soggiorni con colazione in vari luoghi d'Italia. Ecco, tu trovi dentro ai cofanetti un numero, ti registri sul sito e poi scegli quali sono le strutture più idonee. Quelli che hanno più appeal sono quelli che hanno un nome suadente: l'offerta di un pacchetto suadente hanno più strutture. Il nostro Giuliano Marrucci ha scelto quelli di "Emozione 3, notte di charme e di relax" e l'ha regalato a sua mamma. Poi ha scelto uno che ha regalato a una nostra collega per ringraziarla del contributo che ha dato, Giulia Sabella, per la realizzazione di questa inchiesta: "Soggiorno di charme". Poteva scegliere tra 2400 soggiorni. E poi Giuliano se n'è scelto uno per lui: uno smart box "Due giorni in famiglia". Poteva scegliere tra 1570 soggiorni. Ecco, immaginate che faccia ha fatto quando ha scoperto invece che ha finito col finanziare, facendo questi regali, un progetto politico di un imprenditore che ha l'aspirazione di diventare santo, che strizza l'occholino all'estrema destra e che si ritrova in un convegno insieme ad altri a raccogliere fondi con movimenti che sono contro i diritti dei gay. Giuliano Marrucci.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

I cofanetti regalo sono tra i pensieri che più ricorrono quando devi comprare un regalo e non sai bene cosa fare. Ma in rete si trovano anche parecchie recensioni negative: nonostante l'offerta vastissima, sembra si faccia fatica a trovare posto.

GIULIANO MARRUCCI

Salve, senta, volevo due informazioni sui cofanetti Smartbox: come funziona, se ci sono controindicazioni?

COMMESSA 1

Controindicazioni no.

GIULIANO MARRUCCI

E dal punto di vista della disponibilità?

COMMESSA 1

Se ha posto non è un problema.

COMMESSO 1

Se ha intenzione di chiamare per una data, diciamo, molto calda, ovvio che bisogna che tu chiami per tempo perché potrebbero non avere disponibilità.

GIULIANO MARRUCCI

Però se la struttura ha disponibilità...

COMMESSO 1

Te la dà, assolutamente.

COMMESSO 2

Perché vedi, qui non è che ti dicono quand'è che puoi. I mesi, i periodi. Puoi farlo quando vuoi.

GIULIANO MARRUCCI

Non s'è mai lamentato nessuno?

COMMESSA 2

No, perché è talmente vario che rimangono tutti soddisfatti.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Ma quanto soddisfatti? Compriamo tre cofanetti per tre cavia: mia mamma, o miei figli e una collega. E poi per un paio di settimane abbiamo registrato passo passo cosa stava succedendo. Prima cavia: Giulia. Il suo cofanetto si chiama "Soggiorno di charme". Marca: Emozione 3. Prevede una notte per due persone con colazione in una delle 2400 strutture convenzionate. Costo: 60 euro.

GIULIA SABELLA FUORI CAMPO

La prima scelta è qualcosa a Caserta subito dopo Natale, tipo il 27 dicembre. Ma di strutture a Caserta non ce ne sono. Proviamo allora con Lucca. E secondo altri siti di prenotazione online c'è anche posto e a prenotarlo senza Smartbox si spenderebbe anche un buon 30 per cento in più. E dopo 24 ore...

GIULIA SABELLA

È arrivata la mail da Lucca: la tua richiesta di prenotazione è stata rifiutata per mancanza di disponibilità. Come mancanza di disponibilità? Su Booking c'era!

GIULIA SABELLA FUORI CAMPO

Terza scelta, Napoli.

GIULIA SABELLA

Questo sembra carino. Posto c'è. Proviamo a prenotare.

GIULIA SABELLA FUORI CAMPO

Ma la mattina dopo...

CENTRALINISTA B&B

Parlo con la dottoressa Sabella?

GIULIA SABELLA

Sì, buongiorno.

CENTRALINISTA B&B

Buongiorno, senta, per quel periodo noi prevediamo un soggiorno minimo di due notti. Quindi sarebbero altri 90 euro.

GIULIA SABELLA

Allora cancelli la prenotazione, non so che dirle. 90 euro in più non esiste. Io poi non ce l'ho una notte in più da poter passare a Napoli.

GIULIA SABELLA FUORI CAMPO

E allora ricominciamo. Sempre Napoli. Altra struttura. Ma dopo qualche ora, ecco che arriva una mail.

GIULIA SABELLA

Dovrebbe prolungare il suo soggiorno almeno di due giorni alla tariffa di 130 euro per notte a camera. Ma il pacchetto ne costava 60!

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Nel frattempo, a 400 chilometri di distanza...

GIULIANO MARRUCCI

"Due giorni in famiglia", si chiama. Marca Smartbox. Una notte e una colazione per due adulti e due bambini. E bisogna scegliere tra 1570 soggiorni. Sapete quant'è costato questo regalino? Il vecchio centone. L'unica cosa: direi di non andare troppo lontano, abbiamo un giorno solo!

ERNESTO

A Siena!

GIULIANO MARRUCCI

Siena?

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Secondo altri siti di prenotazioni online, posto ci sarebbe. Ma dopo 24 ore, ecco il primo rifiuto.

NORA

Ma avevamo controllato!

GIULIANO MARRUCCI

Senti, si prova un altro posto? Arezzo?

NORA

Sì, vai!

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Anche qua posto ci sarebbe. Ma la prenotazione viene comunque rifiutata. Abbiamo provato allora con un agriturismo vicino Grosseto, che però avrebbe accettato solo se rimanevamo anche a cena, alla modica cifra di 30 euro a persona bevande escluse: più del costo del cofanetto.

GIULIANO MARRUCCI

La mia proposta è rinunciare un attimo alla Toscana perché è troppo gettonata per Natale. Umbria?

ERNESTO

Sì, così si vede il derby, Perugia-Foligno!

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Ma anche a Perugia ci chiedono un supplemento di altri 50 euro. E alla mamma e alla sua amica, invece, come sarà andata? Il pacchetto si chiama "Notte di charme e relax", sempre Emozioni 3 e sempre 60 euro. Eravamo partiti da un posto a Montepulciano, poi è stato il turno di Borgo a Mozzano, poi Montecatini, Perugia. Ma niente da fare.

LAURA

La tua richiesta è stata rifiutata. Rifiutata un'altra volta! Io non ci credo. Graziella vieni un pochino! La prenotazione è stata rifiutata!

GRAZIELLA

Guarda, la voglio prendere a ridere perché veramente è una cosa che non sta né in cielo, né in terra.

GIULIANO MARRUCCI

Buongiorno. Senti, ho provato a prenotare e poi mi è arrivata questa e-mail qua, prenotazione rifiutata per mancanza di disponibilità. Però su Booking la disponibilità c'era.

ALBERGATORE CONVENZIONATO SMARTBOX

È a nostra discrezione accettare o rifiutare, indipendentemente dal periodo, da tutto. Ognuno ha la sua politica. Noi mettiamo a disposizione una camera, questa. Più di uno non mettiamo. Denunciatemi, fate quel che vi pare. Il cliente Smartbox è di serie B, perché di questi 60 euro, quello che voi pagate, levata la luce, l'acqua, le coperte, la colazione eccetera, a noi rimangono 2 euro.

GIULIANO MARRUCCI

Che commissione ti applicano?

ALBERGATORE CONVENZIONATO SMARTBOX

Il 30!

GIULIANO MARRUCCI

Le altre piattaforme di prenotazione, invece, che commissione ti applicano?

ALBERGATORE CONVENZIONATO SMARTBOX

Il 18, massimo.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

E allora, dopo decine di tentativi falliti, ci rassegniamo a scegliere tra le pochissime strutture che risultano essere immediatamente prenotabili sul sito, senza bisogno di aspettare una risposta.

GIULIA SABELLA

Guardiamo dove c'è disponibilità immediata: Napoli, Napoli... niente. Giugliano, trenta minuti da Napoli. Controlliamo quanto viene questo albergo a Giugliano: la metà. Non è che uno proprio ci guadagni.

GIULIANO MARRUCCI

Una sola struttura con disponibilità immediata in toscana.

LAURA

Proviamo!

GIULIANO MARRUCCI

Se lo prenotavi su booking risparmiavi il 20 per cento.

LAURA

Ma è proprio una barzelletta davvero, eh!

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Nel cofanetto dei bimbi invece la cosa più appetibile sembrava essere un quattro stelle a una trentina di chilometri da Firenze. E così il 16 novembre siamo tutti partiti per le nostre gite. E poi la mattina dopo ci siamo chiamati per fare il punto.

GIULIA SABELLA

Allora, devo dire, noi con la stanza siamo state fortunate. I letti sono comodi. Il bagno pulito. L'unico problema è la posizione. Sul sito della struttura c'era scritto che volendo c'è un servizio navetta.

RECEPTION STRUTTURA

No, non abbiamo un servizio navetta, è una cosa molto vecchia. Però abbiamo un taxi che se lo chiamate si prende 50 euro.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Anche la nostra location non era esattamente il classico sogno esotico: praticamente sul casello dell'autostrada. E una volta entrati non è andata molto meglio.

GIULIANO MARRUCCI

Questa è la moquette ultimo grido. Questa è la porta.

LETIZIA

È rotta proprio.

GIULIANO MARRUCCI

E poi lì ci sono i bocchettoni dell'aria condizionata, ieri li ho puliti, c'era uno strato così di polvere.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Ma il regalo migliore è toccato a mamma e amica.

LAURA

Ci sono i materassi, non solo senza coprimaterasso, ma con delle vistose macchie di pipì; la doccia è piena di muffa, si vede? Poi volevo caricare il telefono e non c'era un presa per caricare il telefono, quindi mi è toccato sdraiarmi sotto il tavolino e poi non mi riusciva più rialzarmi. Poi abbiamo il frigo bar e ho detto: "meno male".

Oh mamma, e c'è il frigo sì, ma è vuoto. Bisogna bere l'acqua del rubinetto. Ma guarda che fa schifo davvero, eh!

Poi Gabriele ci ha salutato, è andato nella sua stanza.

Ah, ci fai vedere un po' la tua stanza? Eh, insomma, molto molto meglio non c'è paragone. È bella: questa non l'hai presa con Smartbox?

GABRIELE DI GIULIO

No.

LAURA FLASHBACK

Quindi vuol dire che con Smartbox li trattano veramente peggio.

SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO

Ecco, finalmente abbiamo capito perché il cliente della Smartbox è considerato un cliente di serie B, gli viene rifiutato il posto anche laddove ci sono strutture che ne hanno di disponibili. Perché l'albergatore preferisce riservare un posto all'altro partner, agli altri, quelli convenzionati perché trattengono commissioni che possono andare dal 15 al 20%. Invece per il cofanetto la commissione può arrivare fino al 30%. Chi la incassa? È il signor Edouard Sterin. Sterin è il papà della Smartbox. Ha un giro d'affari di circa 500 milioni di euro l'anno ed è diventato nel 2016 anche proprietario della Wish Days, una società veronese, italiana, che era proprietaria del marchio Emozioni 3. Poi a un certo punto Sterin cos'ha fatto? Ha preso la società, la Smartbox francese e quella

italiana e le ha portate in Irlanda. Questo per pagare meno tasse. E ha lasciato le briciole al fisco italiano. Tuttavia, nonostante la sua diciamo così, ambizione, attaccamento ai beni terreni, ha un'aspirazione il signor Sterin: quella di diventare santo. Giuliano Marrucci lo è andato a trovare e ha scoperto che forse inconsapevolmente, pagando i regali, i cofanetti a sua mamma e ai suoi figli, ha finito col finanziare il progetto politico di quello che vuole diventare un santo.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Il papà della Smartbox è Pierre Edouard Sterin. Vive tra Francia e Belgio. Gli abbiamo portato un po' di recensioni negative.

PIERRE-EDOUARD STERIN – FONDATORE SMARTBOX

Questa cosa non è normale.

GIULIANO MARRUCCI

Non è normale, ma sembra succedere abbastanza regolarmente.

PIERRE-EDOUARD STERIN – FONDATORE SMARTBOX

A noi risulta che solo il 15 per cento dei nostri partner non rispetta le regole e la prima regola è che il cliente Smartbox è come tutti gli altri clienti. Se lo tratti da cliente di serie B, ti sbattiamo fuori.

GIULIANO MARRUCCI

E queste cifre sono certificate da qualcuno?

PIERRE-EDOUARD STERIN – FONDATORE SMARTBOX

No, sono dati nostri. Sono semplicemente i feedback che abbiamo dai clienti.

GIULIANO MARRUCCI

Perché noi su 26 richieste di prenotazione in strutture che risultavano avere disponibilità, abbiamo ricevuto la bellezza di 19 rifiuti, che sono circa il 75 per cento.

PIERRE-EDOUARD STERIN – FONDATORE SMARTBOX

Il problema è che ad oggi c'è una competizione forsennata a offrire il maggior numero di strutture convenzionate possibili, perché ad attrarre i clienti è quel numero. Quando finirà questa corsa al numero più alto sarà più semplice per noi essere più esigenti e cancellare sul serio tutti i partner che non si comportano adeguatamente.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Quello che nessuno sospetta è che comprando il cofanetto finisci per finanziare anche un vero e proprio progetto politico.

PRESENTATRICE

Signore e signori, benvenuti alla terza edizione de La Notte del Bene Comune. Questa serata non sarebbe stata possibile senza questi tre ragazzi eccezionali e soprattutto grazie a Pierre Edouard Sterin, fondatore di SmartBox.

PIERRE-EDOUARD STERIN – FONDATORE SMARTBOX

Da potenziale donatore ricevevo continuamente centinaia di mail con richieste di ogni tipo. E allora mi sono detto: perché non fare una serata dove gli permettiamo di esporre i loro progetti di fronte a una platea di 1000, 2000 potenziali donatori?

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

In una sola serata ha raccolto oltre 1 milione di euro da distribuire tra 12 progetti, dal sostegno alle ragazze madri, alla campagna contro la pornografia. È "La notte del bene comune", l'ultimo esperimento di Pierre-Edouard Sterin nella sua veste di magnate e filantropo.

PIERRE-EDOUARD STERIN – FONDATORE SMARTBOX

Mi sveglio ogni mattina con il solo desiderio di diventare un santo.

GIULIANO MARRUCCI

E credi di riuscirci?

PIERRE-EDOUARD STERIN – FONDATORE SMARTBOX

Diciamo che ora sono a questo livello, e devo arrivare a così. Ed è per questo mi sono impegnato nel giro di qualche anno a dare tutto il mio patrimonio in beneficenza. L'ho già spiegato anche ai miei figli: gli pagherò gli studi, ma in eredità loro non riceveranno niente.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Oltre a Sterin tra gli organizzatori della notte del bene comune ci sono personaggi come Stanislas Billot De Lochner, figlio di François Billot de Lochner, tra i principali animatori del movimento Manif pour Tous, nato per opporsi alla legge che introduceva il matrimonio tra persone dello stesso sesso in Francia. Oppure Xavier Caïtucoli, storico dirigente del movimento nazionale repubblicano, piccolo partito di estrema destra alleato della Le Pen.

GIULIANO MARRUCCI

Leggo che lei avrebbe dichiarato che la quasi totalità dei funzionari della prefettura di Parigi sarebbero dei comunisti.

PIERRE-EDOUARD STERIN – FONDATORE SMARTBOX

Assolutamente. In Francia i funzionari sono una dinastia, figli di funzionari pubblici. Non fanno niente dell'economia privata e vogliono solo rafforzare il monopolio dello Stato. Noi invece sappiamo bene quanto lo Stato abbia dimostrato di essere poco efficiente; il nostro obiettivo è rompere il monopolio dello Stato nell'offerta di questi servizi: dalla sanità, all'istruzione.

GIULIANO MARRUCCI

Ho letto che lei ha affermato che meno stato c'è, meglio è, e meno tasse paga, più soldi ha da dare in beneficenza.

PIERRE-EDOUARD STERIN – FONDATORE SMARTBOX

Esatto.

GIULIANO MARRUCCI

Ed è per questo che si è trasferito in Belgio?

PIERRE-EDOUARD STERIN – FONDATORE SMARTBOX

Certo. Quando nel 2012 è stato eletto Hollande presidente, ha promesso di aumentare le tasse. E allora io ho convinto la mia famiglia ad andare a vivere in Belgio.

GIULIANO MARRUCCI

E quanti soldi risparmiassi così ogni anno?

PIERRE-EDOUARD STERIN – FONDATORE SMARTBOX

Direi tra le 2 e le 300mila euro l'anno

GIULIANO MARRUCCI

E quanti soldi dà in beneficenza ogni anno?

PIERRE-EDOUARD STERIN – FONDATORE SMARTBOX

Sempre tra 2 e 300mila euro

SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO

Che tipo il signor Sterin. Insomma, il padre della Smartbox ha un progetto politico ben preciso: quello di "tagliare le gambe al monopolio dello Stato", tagliare le tasse del welfare per dare più soldi al welfare che dice lui, che immagina lui. Però è un paradosso perché poi un po' di casi bisognosi li ha creati anche lui, quando nel 2012 per esempio ha spostato l'azienda francese Smartbox in Irlanda. Nel cofanetto ha lasciato come regalo ai suoi 92 dipendenti la lettera di licenziamento. Stesso regalo lo ha riservato anche ai lavoratori dell'azienda italiana, la veronese Wish Days. Ecco, insomma, immaginiamo che il percorso della santificazione a cui aspira quel signor Sterin sia ancora un po' lungo e pieno di ostacoli.