

«No hem comprat mai a Amazon i encara no ens ha passat res»

La fundadora i els actuals propietaris de la botiga de jocs Zeppelin de Girona defensen la supervivència del comerç de proximitat davant del canvi d'hàbits de la societat i reclamen un vot de confiança

Ells, però, ho han fet tota la vida gràcies a que un dia de 1984 la seva mare, Fina Manich, va deixar la seva feina d'administrativa en un despatx i es va plantar a casa amb una idea que no acceptava un no per resposta: obrir una botiga perquè els seus fills i la resta de gironins «poguessin jugar amb jocs i joguines diferents de les que sortien als anuncis de la televisió». Va començar despatxant jocs de taula «que no fossin el típic tres en ratlla o el Monopoly» i articles de col·leccionisme (d'aquí el nom de Zeppelin, un dels emblemes del col·leccionisme per excel·lència) des d'un petit local —petit perquè «si obries les mans a banda i banda, podies tocar una paret i l'altra de la botiga»— ubicat al número 1 del carrer de Santa Eugènia de Girona. Per Nadal «la gent feia cua al carrer perquè només hi cabien dues o tres persones dins», recorden. Aleshores, internet encara estava lluny de formar part del dia a dia, pel que Fina Manich recorria Europa buscant jocs diferents per portar a Girona. Ho feia, i potser aquesta és una de les gràcies del negoci, en família. «Els viatges familiars es van convertir en anar a visitar fires», asseguren. Però com que «a casa sempre havíem estat molt juganers», a ningú li va importar. Perquè Zeppelin, i aquí hi ha l'altra gràcia de la botiga, no va néixer tant per fer negoci, sinó per la intuïció que el joc podia ser molt més que un passatemps i convertint-se en una potent eina educativa i terapèutica capaç de cosir vincles. Tot i que ja fa temps que es va jubilar (però encara passa cada dia per la botiga per veure «què es porta» i «viure l'ambient»), els seus fills mantenen viu el seu llegat. A la seva manera, amb les seves pròpies idees, però defensant el joc amb temps i estima. Quan algú entra per la porta, acabi comprant o no, el temps s'atura. Poden passar-se una hora recomanant-li jocs, explicant-li com funcionen o interessant-se per com és la persona a qui va dirigit el regal fins a trobar precisament aquell que li pugui agradar. Sense pressa. A foc lent. De forma artesana. Com ja gairebé no es fa. Volen vendre, o millor dit, han de vendre per no haver d'abaixar la persiana, però el seu gran do és el de voler escoltar. Ho han fet sempre. Primer, al carrer de Santa Eugènia; després, a la cantonada del carrer Hortes, ja a la plaça Santa Susanna; i ara des del carrer de la Premsa. Jordi Llapart va començar els estudis d'Enginyeria i de Filosofia però finalment va decidir incorporar-se al negoci familiar; i més endavant ho va fer la seva germana, que havia estudiat Dret i treballava «feliçment» en una procuradoria, però no va voler deixar escapar aquell tren. Més enllà de la botiga, Fina Manich volia que l'establiment fos un oasi de joc enmig de la ciutat, on tothom s'hi pogués asseure i passar una estona jugant. Ara, aquí, ho han pogut materialitzar. I és que l'establiment amaga un entranyable pati interior amb taules i jocs de taula «oberts a tothom» (també organitzen campionats anuals de puzles de 500 peces, torneigs o intercanvis de cartes). Una vocació que ve de lluny. I és que durant mesos, veia des de darrere del taulell com el seu marit, el mossèn de la parròquia del Mercadal i veïns del barri s'asseien llargues estones al bar de la plaça a parlar, fins que un dia va decidir sortir de la botiga i plantar-los un dòmino sobre la taula. Van començar a jugar-hi cada dia i ara, 25 anys després, encara queden. Ara, però, directament per jugar al dòmino. Tots tres viuen en la seva pròpia pell l'amarg moment que travessa el comerç local per un «canvi d'hàbits» de la societat que cada vegada els posa més contra les cordes. «Abans la gent comprava per internet el que no trobaven a la botiga; però ara ja és al revés, ja no venen, van directament a comprar-ho allà», lamenten. El comerç local, com si fos un altre dòmino, va abaixant la persiana, un darrere l'altre: «Si la gent no torna, tots haurem de tancar i Girona es convertirà en una fotocòpia d'altres ciutats sense cap identitat», asseguren. Ells, de fet, prediquen amb l'exemple: «No hem comprat mai a Amazon i encara no ens ha passat res». Coincidint amb La Comerçjada, la setmana del comerç local, no reclamen nostàlgia, sinó una «oportunitat»: «Que abans de fer clic, facin el clic; que recordin que també

poden entrar, preguntar i encarregar-ho aquí; i si cal, els ho portem nosaltres mateixos a casa».

Font del document:

<https://www.diaridegirona.cat/girona/2026/10/09/hem-comprat-mai-amazon-encara-135144913.html>