

Immobiliaristi, piace il “Rent to buy”

La nuova tipologia di contratto, che punta a incentivare l'acquisto di alloggi, è salutata con favore dagli operatori. Anche se non mancano le voci critiche. La grande incognita è rappresentata dalle imposizioni fiscali e dal regime cui il contratto sarà soggetto

Orio, all'aeroporto decolla anche il commercio

A Orio, esercizi e servizi generano un fatturato annuo di 50 milioni e occupano circa 400 addetti, l'80% dei quali nei settori retail e food. In arrivo una galleria commerciale nella nuova area partenze. Nella prossima primavera i punti vendita del terminal passeranno da 38 a 51

Start up, «il vero ostacolo è la paura di non farcela»

«I finanziamenti non sono mai il problema principale se l'idea è buona e anche le complicazioni della burocrazia si superano», dice il coordinatore di Start Cup Bergamo, la gara tra business plan che quest'anno ha portato in finale ben 17

idee d'impresa. Ve ne raccontiamo tre

“Obiettivo Balcani”, Industriali a confronto

"Obiettivo Balcani: l'Italia al centro della Nuova Europa": è questo il tema dell'incontro in programma il 15 ottobre nella sede di Confindustria Monza e Brianza, in viale Francesco Petrarca, 10, a Monza. Il via ai lavori è previsto alle 16 con i saluti istituzionali dei vertici confindustriali, mentre un quarto d'ora più tardi Luigi Salvadori, presidente Confindustria Balcani, parlerà di "Balcani: numeri, opportunità e criticità dell'area".

Seguirà l'intervento di Matteo Ferrazzi, direttore Strategy and Business Communication UniCredit Bank Austria, in particolare sullo "Scenario macroeconomico e finanziario dell'area". Al termine, la tavola rotonda con le esperienze degli imprenditori. Parleranno Maria Luisa Meroni di MBM Metalwork (Bulgaria); Marco Marchetti di Zucchetti (Romania) e Paolo Bazzoli di Velocar (Serbia). Moderatore sarà Salvatore D'Erasmus, presidente di Confindustria Bosnia Erzegovina.

La recensione / “Confini e Conflitti”, il riscatto

identitario degli italiani che non si arresero

Confini e conflitti. Uomini, imperi e sovranità nazionale, di Marco Valle, edito da Eclettica è un libro che merita di essere letto. Questo, innanzitutto, perché l'autore, giornalista e saggista di valore, ha una storia che viene da lontano, da Trieste, figlio di un esule istriano di professione armatore e di una signora di Anversa, e approda a Milano, sua città d'adozione. Valle è, quindi, un uomo dell'alto Adriatico che ha ben presente l'idea del mare e del viaggio ad esso connesso. Ed egli proprio un viaggio offre al lettore per identificare, in primis, alcuni passaggi centrali del nostro passato prossimo. Non a caso, sono analizzate le ragioni della fragilità strutturale della Nazione italiana caratterizzata da un'identità debole e da un continuo oscillare fra velleità generose e subalternità imbarazzanti, fra spinte modernizzatrici e resistenze al cambiamento ancorate al passato. Rispetto a situazioni che evocano una tendenza italiana alla sovranità limitata, Marco Valle propone alcuni esempi di italiani di minoranza, in grado di esprimere forme di riscatto identitario, spesso, in assoluta controtendenza se rapportate ai comportamenti della maggior parte dei connazionali. Fra questi meritano di essere identificati il Verdi politico, del quale pochi sono informati, e gli esploratori italiani dell'Ottocento, considerati oltre la vulgata anticolonialista, fra i quali spicca il nobile friulano Pietro Brazzà, il conquistatore gentile che entrò nel cuore degli indigeni congolesi e dà il nome alla capitale Brazzaville. "Fra gli italiani che non si arresero, quei prigionieri nei campi di concentramento inglese che riuscirono a fuggire", l'autore presenta Felice Benuzzi, l'alpinista che riuscì a sottrarsi alla prigionia inglese e conquistò la vetta più alta del Kenya dove issò il tricolore ricevendo l'onore delle armi. Marco Valle si dedica, quindi,

alla valutazione, senza alcuna retorica, della memoria della Cortina di ferro, passando in analisi gli errori del comunismo reale, quello vero, quello che l'autore ha avuto occasione di conoscere, fin da bambino, nella sua Trieste a cinque chilometri dal confine con la Jugoslavia. Altro importante tema trattato da Valle è quello della decolonizzazione, ritenuta una fase fondamentale che l'Occidente non ha saputo governare e che, a suo parere, è all'origine dell'attuale disastro umanitario nel Mediterraneo. Il volume, a conferma di questo, propone l'analisi di tre casi che hanno un notevole valore paradigmatico: quello dell'Inghilterra con l'India e della Francia con l'Indocina e l'Algeria. La parte conclusiva di questo libro consiste in una bellissima galleria di ritratti fra i quali a chi scrive piace ricordare quello di Ottavio Missoni, lo stilista dalmata morto a 92 anni, nella sua casa di Sumirago, con negli occhi azzurri l'immagine del figlio disperso in mare. Torna, sempre, il mare nella narrazione del nostro autore: forse, perché anche Marco Valle guarda il mondo attraverso i suoi occhi azzurri.

Attirare il cliente. In otto ore l'Ascom insegna come

Il segreto del successo di un negozio non è solo nel proporre prodotti di qualità, ma anche nel farli conoscere e nel presentarli bene. Le stime dicono che il 52% dei clienti acquista di più se i prodotti sono ben presentati. La vetrina racconta il negozio, le sue scelte, la sua mission, i suoi obiettivi; è il biglietto da visita per eccellenza della propria realtà commerciale.

Lunedì 27 ottobre, a Osio Sotto, Ascom Formazione propone una giornata dedicata al Visual Merchandising, una tecnica di successo che insegna a ottimizzare gli spazi espositivi e a

disporre i prodotti nel posto giusto, nella giusta quantità, con messaggi rilevanti e suggestivi in modo da creare un'immagine di identità forte e impattante per il consumatore. In 8 ore (dalle 9 alle 13 e dalle 14 alle 18), con l'aiuto di un esperto, si impara come valorizzare al meglio i propri prodotti e allestire una vetrina che induca il potenziale cliente a fermarsi e ad entrare in negozio. Durante la giornata si parlerà delle regole base e degli errori da evitare, di aggregazioni merceologiche, dell'uso strategico della luce e dei colori e delle attrezzature più adatte. Il corso è rivolto alle attività no food.

Per maggiori informazioni e per iscriversi si può contattare Ascom Formazione ai numeri: 035/4185706 o 707 o 715 o scrivere a info@ascomformazione.it.

Ambulanti, le procedure per il rilascio della Carta d'esercizio

Scade il prossimo 31 dicembre il rinnovo dell'attestazione per il commercio su aree pubbliche. L'attestazione dovrà essere compilata ed inviata esclusivamente per via telematica. La Federazione Italiana Venditori su Aree Pubbliche – Fiva aderente all'Ascom presta il servizio di assistenza per il rinnovo. Il mancato assolvimento degli adempimenti in merito al rinnovo e all'aggiornamento della Carta di esercizio ad ogni modifica della stessa comporta l'applicazione di sanzioni pecuniarie da 500 a 3000 euro e la revoca della licenza. Alle imprese associate il servizio (previo appuntamento, contattando la Segreteria provinciale allo 035-4120300) è gratuito, eccezion fatta per il costo della Visura Camerale (8 euro) necessaria per la pratica dell'Attestazione per chi ne fosse sprovvisto. Le imprese che non usufruiscono dei servizi

di contabilità Ascom devono presentarsi con la documentazione necessaria. Per l'aggiornamento della carta di esercizio è altresì necessario presentarsi con tutta la documentazione inerente alla variazione intervenuta. Per i non associati il costo del servizio è di 60 euro, Iva inclusa, cui va aggiunto l'eventuale costo della visura.

La documentazione per l'Attestazione – Per provvedere al rinnovo annuale dell'Attestazione si può rivolgere alla Fiva-Ascom, muniti della ricevuta dell'invio telematico dell'ultimo modello Unico, dell'iscrizione all' Inps (oppure un versamento effettuato nel 2014), del modello di iscrizione Inail per i collaboratori familiari e per i dipendenti, nonché per i soci in caso di necessità. Per altre forme di collaborazione – prestatori occasionali, associazione in partecipazione ed altre tipologie – sono necessari i documenti comprovanti la regolarità contributiva Inps e Inail. E' necessaria la fototessera e il documento di identità dei nuovi collaboratori che operano nell'attività. Per attestare l'iscrizione alla Camera di Commercio è necessario presentare visura camerale, che potrà essere effettuata a richiesta direttamente dall'associazione.

Carta d'esercizio – Per l'operatore che inizia l'attività, il rilascio della Carta di esercizio va richiesto entro novanta giorni. Nel documento, oltre ai dati dell'impresa, devono essere indicate le titolarità delle autorizzazioni di tipo A (con concessioni di posteggio nei mercati) e di tipo B (itinerante) e le concessioni nelle Fiere a carattere decennale.

Vanno inoltre indicate le generalità dei soggetti che operano nell'impresa a vario titolo (titolare, soci, coadiuvanti, dipendenti) per i quali è necessario apporre sul documento la/le foto tessera. Per la carta d'esercizio già in possesso all'impresa si procede con l'aggiornamento solo ogni qual volta interviene una variazione nella situazione in essa descritta. La modifica dei luoghi di lavoro (posteggi di mercato e/o fiere-variazione nei titoli autorizzatori) e dei soggetti che vi operano (soci, coadiuvanti, dipendenti)

comporta l'obbligo di un suo aggiornamento entro novanta giorni da quando la variazione si è verificata.

I documenti possono essere inviati via mail (fiva@ascombg.it). Per il pagamento del servizio è possibile procedere con il bonifico bancario intestato a Bergamo Terziaria Srl. IBAN: IT 35 C 05428 11111 000000002778 Banca Popolare di Bergamo Filiale della Clementina.

Bergamo Sviluppo / anche il mondo delle acconciature diventa "green"

Nuovi orizzonti con i "Progetti territoriali"

Oltre 70 le aziende che quest'anno si sono rimesse in gioco. Carrara: «Una strada per accrescere la competitività e affrontare meglio i cambiamenti imposti dal mercato»

L'attività di consulenza personalizzata alle imprese è il cuore dei Progetti Territoriali. Le consulenze mirano infatti a rafforzare e sviluppare le capacità gestionali/organizzative di coloro che operano all'interno dell'impresa, in primis degli stessi imprenditori, grazie all'affiancamento/coaching di professionisti esperti e qualificati. «L'obiettivo finale del progetto – afferma Angelo Carrara, presidente di Bergamo Sviluppo – è accrescere la capacità competitiva delle imprese e aiutarle ad affrontare i cambiamenti imposti dal mercato e dalla crisi in corso, attraverso il trasferimento "sul campo" di indicazioni e strumenti utili».

Sono 71 le imprese partecipanti quest'anno ai Progetti Territoriali e l'alto interesse per l'iniziativa è un segno che le imprese bergamasche avvertono la necessità di mettersi

in gioco per “ripensarsi” e aprirsi a nuovi orizzonti. Molto eterogeneo il campione coinvolto: le imprese sono ben distribuite sui 4 territori toccati dal progetto (24 aziende nella Pianura bergamasca, 18 in Valle Brembana, 14 in Valle Imagna e 15 in Valle Seriana) e operano in 14 settori diversi, in particolare nel settore dei servizi (20% del totale), del commercio (18%) e della meccanica (15%). Dopo aver individuato i fabbisogni specifici, l’ambito e l’obiettivo della consulenza, attraverso un check-up svolto in ciascuna impresa da consulenti senior, «le aziende – precisa Cristiano Arrigoni, direttore dell’Azienda Speciale – stanno ora beneficiando dei percorsi di consulenza: complessivamente verranno erogate 1.620 ore di consulenza gratuita (mediamente 23 ore per ciascuna impresa), che potranno servire per approfondire diversi ambiti. Tra i 15 rilevati, il marketing e la comunicazione rappresentano l’area di maggiore interesse (30%), seguono l’ambito commerciale (13%) e il web-marketing (10%)». All’interno dei Progetti Territoriali vengono inoltre realizzate molte attività formative e seminariali svolte direttamente sui territori coinvolti, con l’obiettivo di fornire alle imprese spunti e indicazioni per spronarle a investire sulle proprie competenze e capacità.

Ranica

Acconciature, “Creare” diventa green

Tagli di capelli e acconciature si innovano abitualmente sulla base di mode e tendenze. Ma c’è chi, svolgendo la professione di parrucchiera da 35 anni, avendo iniziato giovanissima, ha deciso di andare oltre. Tiziana Teani, titolare insieme a Marisa Bugada del negozio Creare con sede a Ranica, ha partecipato (con entusiasmo, lei sottolinea) ai seminari di Bergamo Sviluppo rivolti al territorio della Valle Seriana, con l’intento di riqualificare l’attività, pur bene avviata, e cambiare strategia per essere maggiormente competitivi in un settore che vede presenti tanti attori. La sua idea è quella di trasformare il salone facendolo diventare “green”.

«Vogliamo prestare attenzione all'ambiente, facendo uso di prodotti non a base di petrolio, riciclando i barattoli di shampoo inserendo piante che purificano l'area – esordisce Tiziana Teani per illustrare modi e motivi del cambiamento -. A tagliare i capelli siamo tutti bravi o quasi. La riqualificazione di un'attività come quella di parrucchiera deve basarsi sul look, ma non solo. Ecco dunque la voglia di dare un'impronta diversa, che possa coinvolgere e far sentire partecipe la clientela, in prevalenza femminile, ma con la prospettiva di allargare all'unisex».

Un percorso di innovazione portato avanti con il supporto di consulenza nella comunicazione integrata che ha permesso di rivedere l'intera "brand identity" in ottica green e destinato a completarsi nel giro di un anno mezzo. Una svolta culturale secondo Tiziana Teani, che è anche presidente di Acear, associazione commercianti e artigiani di Ranica, nel cui negozio durante il tempo di attesa si sfogliano periodici come Focus, Natural Style, Bella Italia invece che riviste di gossip.

«Vorrei che chi entra nel nostro salone sappia che "si prende cura di sé". La cura dei capelli diventa un messaggio di benessere. Il 3 novembre, un lunedì, regalerò alle mie clienti una serata con una personal trainer. Un modo per approcciare diversamente il nostro rapporto. Chi si rivolge a noi troverà accoglienza e confidenza, ma non pettegolezzo. E in futuro la vocazione green viaggerà attraverso i social network e le mailing list».

Trescore

"Bertulessi", un ponte per le aziende tedesche

Sprechen sie deutsch? Giuseppe Bertulessi e Birgit Eger, coniugi e soci della Bertulessi Rappresentanze di Trescore Balneario, non lasciano dubbi sulla perfetta conoscenza di lingua e mentalità imprenditoriale tedesche. Bertulessi rappresenta in Italia una serie di aziende tedesche di piccola e media dimensione che operano nel settore della meccanica

industriale.

«Siamo entrati in contatto con Bergamo Sviluppo perché volevamo cambiare la tipologia della nostra attività, ovvero con l'intenzione di dedicarci anche alle aziende italiane interessate a entrare nel mercato tedesco – dichiara Giuseppe Bertulessi -. Un supporto specifico e mirato per affrontare i Paesi di lingua teutonica, Germania, Austria e Svizzera tedesca. Quando c'è da vendere un componente tecnico in questi Paesi, ci poniamo come partner intermediatori specializzati. Lavoro da 25 anni con il mercato tedesco. I primi dieci anni sono stati dedicati a promuovere l'export delle aziende lombarde, da 15 anni a questa parte opero esclusivamente per le aziende tedesche che posizionano i loro prodotti in Italia».

Un bagaglio di esperienza complesso e articolato, la capacità di coniugare la conoscenza tecnica con il contesto linguistico, il modo di pensare e concepire. Un mix decisivo per lavorare bene e avere successo.

La scintilla innovativa è scattata durante il Focus Group organizzato nell'ambito dei Progetti Territoriali, a Treviglio, quando a Giuseppe Bertulessi e Birgit Eger è stata data la possibilità di aderire al progetto e ottenere poi consulenze mirate. Tappa successiva il colloquio con i consulenti messi a disposizione da Bergamo Sviluppo, con i quali sono state definite le strategie di intervento.

«Il consulente esterno ci è stato assegnato a giugno, con un mese di anticipo sulla data prevista – racconta soddisfatto Bertulessi – Un pacchetto di 20 ore che abbiamo utilizzato per l'analisi e l'ottimizzazione dell'attività. In particolare si siamo concentrati sulla comunicazione, lavorando sui contenuti del sito web (www.4ec.it), realizzando una brochure informativa e creando una pagina pubblicitaria destinata a riviste di settore».

Almé

“Elettr”, l'impiantistica ha la vetrina sul web

Il ramo dell'impiantistica elettrica ha subito nel tempo rapide evoluzioni legate alla progressiva introduzione sul mercato di componenti elettronici sempre più avanzati. Ne sa qualcosa la famiglia Zambelli che ad Almè si occupa di impianti e vendita di materiale elettrico. Alain, 28enne perito elettrotecnico, ha rilevato da gennaio di quest'anno, modificando la ragione sociale, l'attività avviata dal padre quarant'anni or sono. Come dire dalle valvole e transistor ai microcircuiti integrati odierni. Il negozio, situato in un punto di passaggio lungo la strada provinciale e dunque in posizione privilegiata, contribuisce a "tenere su" il fatturato. Ma l'attività prevalente è la realizzazione di impianti elettrici civili e industriali. La Elettr di Zambelli Alain, con due dipendenti, ha avvertito la necessità di operare un cambio di passo nel periodo attuale certamente non facile per le committenze. I consigli ottenuti tramite le consulenze ottenute dal progetto di Bergamo Sviluppo, attraverso i primi contatti avviati a marzo scorso e un'analisi a 360 gradi dell'attività mirata a individuare le possibili innovazioni, si sono indirizzati sulla revisione e sull'accrescimento della visibilità sul web, punto debole da trasformare in elemento strategico.

«Stavamo per prendere in considerazione come riposizionarci sul web – racconta Alain Zambelli – poi i consulenti di Bergamo Sviluppo ci hanno convinto pienamente che questa fosse la strada da seguire. Avendo un'attività avviata, ha aiutato molto il passaparola. Ora però siamo in procinto di mettere in rete una revisione del nostro sito (www.elettricazambelli.it), che è nelle ultime fasi di sviluppo. Il progetto è stato sviluppato per presentare e promuovere l'attività in modo completo, anche attraverso la documentazione fotografica dei lavori svolti». Impianti di videosorveglianza e antintrusione, fotovoltaici e automazione, reti Ethernet, impianti ricezione tv, quadri elettrici e vendita materiale elettrico: questa l'offerta di Elettr che si completa con l'attività di riparazione e la nuova presenza sul web può essere un modo per dare maggiore slancio all'attività.

Serina

Da Paganì protagonisti gli antichi sapori

La laboriosità della Valle Serina sposa la creatività per cercare nuovi spazi di mercato alle attività tradizionali. I Progetti Territoriali di Bergamo Sviluppo hanno rappresentato il supporto ideale per gli obiettivi di Daniele Cavagna, 31enne che con papà Gianmario gestisce a Serina l'azienda di famiglia, Paganì Antichi Sapori, fondata nel 2002 ma che parte dal nonno.

«Paganì è il soprannome di famiglia – spiega Daniele -. Siamo selezionatori e commercianti di prodotti tipici, in particolare formaggi e salumi della zona, che cerchiamo di valorizzare organizzando vari eventi, come degustazioni, visite nelle cantine bergamasche, cene a tema in collaborazione con ristoranti delle Valli Brembana e Serina. Vorremmo estendere il raggio di azione, avendo la possibilità di proporre formaggi di lavorazione artigianale, introvabili altrove, prodotti in quantità limitata ma dalle qualità organolettiche garantite. Una proposta che villeggianti e turisti apprezzano particolarmente allorquando ne scoprono la prelibatezza».

L'azienda possiede già un sito di vendita online (www.autoridavino.eu/shop). Difficile posizionarlo in rete, motivo per cui è stato chiesto aiuto a Bergamo Sviluppo con l'obiettivo di migliorarne la comunicazione.

La partecipazione ai Progetti Territoriali ha prodotto una nuova idea: riuscire a rendere appetibile l'offerta dei prodotti tipici e nel contempo comunicare in maniera chiara e accattivante i servizi che possono associarsi alla scoperta del territorio della Valle Serina.

«Stiamo cercando di mettere in rete le aziende familiari del nostro territorio per creare pacchetti completi di soggiorno e servizi, a partire da mia moglie che gestisce un bed&breakfast, mio cognato e mio fratello gestori di un'azienda agricola che produce latte d'asina e lo fornisce per una serie di derivati, come cioccolatini, biscotti, creme

per la pelle – dice Daniele -. Possiamo inoltre organizzare escursioni a dorso d’asino o passeggiate e attività sportive in montagna con il supporto di mio fratello Mattia, che è guida alpina».

La Fimaa: «Il governo tagli le tasse sul mattone o si chiude»

Il presidente nazionale dei mediatori immobiliari, Angeletti, chiede all’esecutivo tasse eque e certe e la diminuzione della pressione fiscale sugli immobili. «Dobbiamo dare uno choc positivo al settore e favorire l’attrazione di investimenti esteri»

“Scegliere di cambiare”, gli imprenditori fanno il punto con Renzi

All’assemblea di Confindustria Bergamo, il 13 ottobre, atteso il presidente del Consiglio. Appuntamento a Nembro nella sede della Persico ex Comital. Al centro del dibattito l’innovazione, la ricerca e la formazione. Attesi anche 400 studenti delle scuole superiori