

Supersaldi a Lovere, domenica torna lo “Sbaracco”

Per fare spazio ai capi della bella stagione, in piazza Tredici Martiri, i commercianti proporranno maxi offerte e promozioni. È un’iniziativa dell’Asarco. 15 le attività che partecipano. Appuntamento dalle 10 alle 19.30. Nel pomeriggio animazione per grandi e piccini

Anche l’analcolico fa festa. Ecco le proposte dei “Giovani Spiriti”

Concorso tra le scuole alberghiere alla festa finale del progetto di prevenzione di Ats e Ufficio scolastico. Carissimi (Ascom): «Importante iniziativa di sensibilizzazione». I vincitori e le ricette

Aggregazione e incoming, la Regione sostiene le agenzie viaggi che si rinnovano

Varati contributi a fondo perduto per 1,5 milioni. Soddisfatta la Fiavet: «In lombardia il 20% delle imprese attive nei

viaggi organizzati». La misura coinvolge anche le guide turistiche. Paolini: «Così si rilancia anche la destinazione Lombardia»

Fiva, dagli ambulanti un plauso alla Regione



Grande partecipazione degli operatori ambulanti all'assemblea generale di Fiva Confcommercio Lombardia – di cui è coordinatore il bergamasco Mauro Dolci – e Apeca, l'associazione degli ambulanti milanesi, che ha visto la presenza del vice presidente vicario di Confcommercio Lombardia Renato Borghi, dell'assessore allo Sviluppo Economico di Regione Lombardia Mauro Paolini e dell'europarlamentare Stefano Maullu.

Al centro dell'attenzione la legge del commercio su aree pubbliche e sagre di recente approvata dal Consiglio Regionale lombardo (ricordiamo che il provvedimento, recependo la Direttiva Bolkestein, attua le disposizioni dell'intesa fra

Stato e Regioni e prevede la riassegnazione dal 2017 dei posteggi dei mercati con un criterio assolutamente prioritario di professionalità acquisita dagli ambulanti calcolata sulla base dell'anzianità d'impresa e di posteggio).

Il presidente di Apeca e Fiva Confcommercio Giacomo Errico ha sottolineato la capacità di ascolto della Regione «che ha saputo trasformare l'attenzione per i problemi del commercio in una legge che dà più certezze agli ambulanti. Un lavoro fatto con intelligenza e competenza dall'assessore, dagli uffici della Regione e poi anche dai consiglieri di maggioranza e opposizione che hanno votato tutti assieme la legge. Il rinnovo di 12 anni, poi, per le concessioni offre garanzie concrete alle nostre aziende».

Reti d'impresa, GoInBergamo in evidenza a Roma

In occasione della presentazione del bando "Reti d'impresa tra attività economiche su strada", Confcommercio Lombardia ha illustrato in Confcommercio Roma l'esperienza delle reti d'impresa del settore commercio costituite in Lombardia. Durante l'incontro sono state illustrate le esperienze di MB Circle, Alberghi la Milano che Conviene, Valtellina in Tavola, Photop, Varese Food & Wellness, Viviseregno e GoInBergamo.

L'assemblea dell'Ascom / La galleria fotografica

Ecco la gallery fotografica della 71esima assemblea dell'Ascom Confcommercio Bergamo che si è tenuta lunedì 23 maggio nella nuova sede da poco inaugurata (*Servizio fotografico di Gian Vittorio Frau*)



Alla Mai l'assemblea di Federmanager

Domani, alla Sala Furietti della Biblioteca Civica Angelo Mai, in Cittàù Alta, si terrà alle 17,30, l'assemblea dei soci di Federmanager. Aprirà i lavori la presidente Bambina Colombo, cui seguirà anche l'intervento di Stefano Cuzzilla, presidente nazionale Federmanager. Al termine è prevista una cena sociale alla Taverna del Colleoni in Piazza Vecchia, offerta ai soci. Per eventuali accompagnatori il costo è di 60 euro. Al fine di facilitare il raggiungimento della sede dell'Assemblea, Federmanager ha predisposto un servizio di navetta con partenza dal Piazzale dello Stadio di Bergamo alle 17.

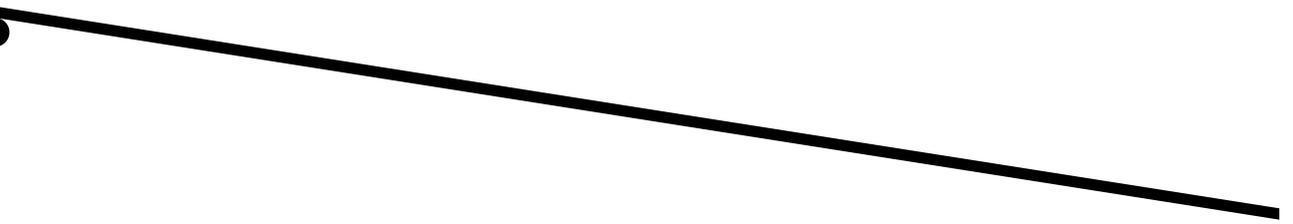
I casi virtuosi / «Su Facebook c'è anche la cliente che non ti aspetteresti mai»

Le testimonianze delle aziende innovative all'assemblea dell'Ascom

Gandi: «Lavoriamo insieme sulla rigenerazione urbana»

Il vicesindaco di Bergamo: «Contrastare i negozi sfitti e lo svuotamento dei grandi contenitori le sfide da affrontare insieme»

Fusini: “Il commercio tradizionale dovrà affrontare una nuova grande sfida”



Oscar Fusini

di Oscar Fusini*

Nell'affrontare il tema dell'innovazione nel Terziario non si può non riprendere la prefazione alla collana delle Bussole di Carlo Sangalli. Venuto di recente a Bergamo per l'inaugurazione della nostra nuova sede, il presidente di Confcommercio ha ribadito che occorre superare l'idea, o il pregiudizio, che l'innovazione appartenga solo alle attività industriali e del terziario avanzato. L'innovazione – è bene rilevarlo – non è solo tecnologica, di prodotto o di processo.

E' presente anche nei nostri settori. Il commercio, il turismo e i servizi restano una componente tra le più vivaci ed esprimono grande innovazione innanzitutto nell'idea che li accompagna (quindi nella proposta di valore al cliente) ma anche nei nuovi modelli organizzativi, di marketing, di business, nei nuovi formati distributivi e nei nuovi modi di interagire con i clienti, con o senza l'utilizzo di nuove tecnologie. In altri termini, il terziario esprime continua e grande innovazione. Basti vedere quante attività innovative – dai negozi ai ristoranti, dalle attività di servizi alle imprese e alle persone – si affermano con le loro novità nella nostra provincia, nei centri urbani, direzionali e commerciali.

Un secondo aspetto mi riporta più vicino al tema. Ed è il tentativo di rispondere alla domanda su come si evolverà il rapporto tra il commercio tradizionale e quello virtuale e quali effetti si produrranno sui consumi e sull'occupazione. Su questo tema vedo alternarsi studi e ricerche, alcune ottimistiche, che minimizzano il fenomeno, altre più catastrofiste secondo le quali nel giro di pochi anni tutto o quasi si comprerà in rete mentre i centri urbani perderanno i negozi. Detta così sembrerebbe del tutto passivo il nostro ruolo ed inevitabile la dismissione delle attività tradizionali per cercare fortuna in altri settori. Non è così. Il destino del nostro mondo e la sopravvivenza delle imprese sono nelle nostre mani e nella capacità di innovare, investire e cambiare dei nostri imprenditori. Di questo dobbiamo innanzitutto prenderne consapevolezza per cercare di trovare gli strumenti di reazione più adeguati. Noto, infatti, che siamo un po' distratti. Perché siamo ancora concentrati sulla questione della concorrenza tra piccoli esercizi e grandi strutture di vendite e ci sfugge che il mondo sta velocemente cambiando. Oggi la partita nel commercio, lo scontro in atto, è tra acquisto tradizionale e virtuale, tra innovazione, servizi e prezzo e, quindi, su come i diversi canali di vendita rispondono alle nuove esigenze dei consumatori.

A noi che siamo persone d'associazione ci piace pensare innanzitutto positivo e crediamo che si possa raggiungere una crescita equilibrata, almeno nei principali settori del commercio. In alcuni settori, dove la standardizzazione del prodotto è totale (libri, cd, tecnologia ecc.) vedremo salire a quote maggioritarie il canale Internet. In altri comparti, invece, come l'alimentare, e anche là dove l'acquisto risponde ad esigenze di tipo emozionale (abbigliamento, calzature ecc.) l'acquisto tradizionale manterrà la sua predominanza. Insomma non ci saranno solo acquisti in Internet, ma certamente l'economia sarà sempre più digitale. I negozi resisteranno ma saranno chiamati loro stessi a un percorso di integrazione della vetrina Internet e del commercio elettronico nell'attività tradizionale. Internet per molti imprenditori tradizionali dovrà diventare un alleato per ampliare e diversificare il mercato prima ancora che un avversario. Questo non succederà senza fatica. La sharing economy e il web stanno cambiando gli stili dei consumatori, come fece la televisione negli anni '50. Vantaggi non ne arriveranno purtroppo per chi resterà passivo. Come direbbe il mio amico Fabio Fulvio, responsabile del settore delle Politiche per lo sviluppo di Confcommercio e autore del libro "Il negozio nell'era di Internet", servono metodo e investimenti per fare innovazione, imparando a misurare le performance, sviluppando una reale strategia offline e online e selezionando, formando e gestendo e motivando il personale. Il commercio tradizionale è atteso quindi a una nuova grande sfida. Innovare per competere. La sua capacità di innovare e la passione dei nostri imprenditori mi rendono fiducioso.

* direttore Ascom Confcommercio Bergamo