Marketing e comunicazione, gli investimenti trainano la filiera bergamasca

Il 71% delle imprese del territorio investe nel settore, in crescita nonostante la crisi. Le Pmi soffrono ancora il gap con le società più strutturate

Oltre il 71% delle imprese bergamasche investe in marketing e comunicazione e nonostante la crisi causata dalla pandemia la filiera del marketing "made in Bergamo" raggiunge una dimensione importante, con numeri in crescita e un mercato sempre più ampio – soprattutto nel manifatturiero e nel commercio – oltre a un giudizio positivo da parte delle imprese che hanno scelto le agenzie del territorio per campagne di marketing tradizionale e digitale. È quanto emerge dal nuovo Rapporto di ricerca sulle agenzie di marketing in provincia di Bergamo realizzato da Format Research per conto di Ascom Confcommercio Bergamo.

La filiera orobica del marketing: oltre 1600 imprese

La ricerca si poggia sui dati raccolti da Ascom Confcommercio Bergamo. A oggi la filiera bergamasca del marketing e comunicazione è composta da oltre 1600 imprese (fonte Camera di Commercio) con un numero addetti di quasi 4 mila persone per circa 110 milioni di fatturato complessivo, frutto della media tra poche imprese i cui fatturati superano il milione di euro (alcune arrivano a 3 milioni) e la stragrande maggioranza che rientrano nei regimi dei minimi. Le agenzie di marketing sono circa 350, mentre le imprese che organizzano convegni e fiere sono 156. Il resto della filiera è variegata e lunghissima e comprende anche microattività che riguardano grafica, web, foto-video, ma anche volantinaggio e distribuzione materiale.

A fronte della propensione a investire in azioni di marketing e comunicazione di oltre il 70% delle imprese, emerge però la difficoltà nel fare investimenti in materia da parte della micro e piccola impresa. *“Non è casuale che il 16,5% delle imprese bergamasche, quasi 14.000 delle imprese attive, non abbiamo fatto investimenti che avrebbero comunque sentito la necessità di fare* – sottolinea **Oscar Fusini, direttore di Ascom Confcommercio Bergamo** *-. Di queste l’85% ha rinunciato per mancanza delle risorse finanziarie. Inoltre, ben il 12,2% delle imprese orobiche, oltre 10.000 imprese, non hanno fatto investimenti in questo settore negli ultimi tre anni e non sono interessate a farlo. Al netto di molte imprese che potrebbero realmente non avere la necessità di utilizzare strumenti classici di pubblicità, questo presuppone non tanto la mancanza di risorse che non possiamo escludere, ma soprattutto un ritardo culturale di come un piano di marketing possa rendere più efficace la propria attività. Il ritardo è più evidente nelle microimprese, con titolari dall’età media più alta, oltre i 60 anni, del settore”.*

Un marketing di qualità per rendere più efficaci gli investimenti delle Pmi

Un secondo aspetto che emerge è la necessità di potenziare i servizi al fine della crescita qualitativa della domanda ancora prima che dell’offerta di questi servizi. Solo il 28,3% delle imprese che investono in marketing e comunicazione lo fa infatti in modo strutturato attraverso un piano di marketing e il 31% investe attraverso un budget annuale o mensile. Inoltre, solo il 33,8% delle imprese hanno un dipartimento o un addetto che si occupa della funzione che invece resta saldamente in mano al titolare o alla proprietà sia nella scelta del piano di marketing e comunicazione (48,9%), sia nella scelta dei fornitori (56,3%).

Criticità imprenditoriali a parte, “*la filiera orobica del marketing mostra segnali di forza e feedback positivi rispetto ad altre province* – sottolinea **Pierluigi Ascani, presidente di**

Format Research -. *Se la descrizione e l'analisi della domanda dei servizi di marketing e comunicazione in provincia è stato il punto di partenza dell'Osservatorio, la ricerca ha evidenziato infatti come le strategie di investimento delle imprese bergamasche nel settore e la relativa customer experience siano molto positive".* Oltre a misurare il giudizio delle imprese bergamasche nei confronti delle agenzie orobiche che hanno erogato loro servizi, la ricerca ha costruito anche la mappa del posizionamento competitivo della filiera del marketing e della comunicazione della provincia evidenziando i punti di forza e di debolezza rispetto ai concorrenti fuori provincia. *"Il settore delle agenzie di Bergamo è molto cresciuto, sia quantitativamente che qualitativamente, negli ultimi anni, merito della cultura dell'investimento delle imprese orobiche e della presenza dell'Università di Bergamo* – afferma **Roberta Caldara, coordinatrice del Gruppo Marketing Media Comunicazione Eventi di Ascom-Asseprim Bergamo** *-. Oggi, però, è sempre più forte la pressione dei concorrenti di livello nazionale, soprattutto per il mercato milanese. La razionalizzazione di alcuni settori, come quello bancario ma non solo, ha spostato la scelta di fornitori a livello aggregato privilegiando player nazionali e questi ultimi anni di crisi hanno portato i canali di comunicazione nazionale a scendere verso dimensioni di imprese e tagli di campagne pubblicitarie che drenano risorse dal territorio, stimolando il "fai da te".*

Più collaborazione e networking come leva competitiva per la filiera del marketing

Secondo Caldara, dunque, "*occorre investire di più in marketing e comunicazione e occorre farlo anche meglio. È necessario agire sull'offerta delle agenzie che non è solo legato a maggiori competenze ma anche a collaborazione e networking per affrontare un mercato che sarà sempre più complesso e competitivo. Il nostro neonato gruppo si prefigge di creare le basi per una collaborazione dell'offerta di servizi e l'ottimo giudizio espresso dalle imprese verso le*

agenzie bergamasche ci sprona verso un miglioramento continuo delle nostre prestazioni".
"La ricerca è a disposizione degli associati al Gruppo MMCE per stabilire come procedere all'esame e al perfezionamento dell'Osservatorio e per verificare la possibilità che diventi uno strumento permanente di monitoraggio dell'andamento del mercato – conclude **Giorgio Puppi, responsabile Innovazione e Digitalizzazione di Ascom Confcommercio Bergamo** *-. Il nostro ufficio è inoltre a disposizione per individuare strumenti di finanziamento agevolato per le imprese e quindi a sostegno del lavoro delle agenzie verso i loro clienti. Inoltre, attraverso lo sportello Edi Confcommercio siamo a disposizione per dare orientamento, supporto e sostegno finanziario per l'innovazione in azienda".*

LA RICERCA IN SINTESI

Le imprese che investono in marketing e comunicazione

Il 71,6% delle imprese bergamasche (oltre 60.000 imprese delle attive in CCIAA) investe in marketing e comunicazione. Di queste, circa il 9% sono grandi imprese, mentre la parte rimanente sono medie e piccole. I settori con più propensione all'investimento in M&C sono il manifatturiero e il commercio. Gli investitori sono per lo più società di capitali 65%. Dall'analisi emergono alcune tendenze degli investitori: le imprese che sono capogruppo preferiscono scegliere agenzie del territorio bergamasco mentre quelle appartenenti a gruppi nazionali o di proprietà di fondi scelgono partner di altri territori.

Gli obiettivi dell'investimento in marketing

Le imprese bergamasche hanno investito per: miglioramento dell'immagine (59,4%), l'aumento de ricavi (51,6%), trovare nuovi clienti (43,9%), attrarre l'attenzione (32,3%), sostegno al prodotto (28,4%), aumentare la soddisfazione e la fidelizzazione del cliente (28,4%). Il 63,3% delle imprese ha investito in marketing digitale (63,3%), il 22,5% sia nel marketing digitale sia tradizionale e il 14,2% solo nel marketing tradizionale.

Marketing digitale e tradizionale

I servizi di marketing digitale acquistati con maggior frequenza sono la creazione e gestione dei siti web (90%), social media strategy (40%), Web marketing (25%), ecommerce (14%). Gli obiettivi ricercati sono la necessità di comunicare con immediatezza (46,8%), migliorare la brand reputation (42,7%), aumentare le richieste di contatto dei clienti (32,8%), migliorare la competitività (30,9%).

Gli obiettivi dei servizi di marketing

I servizi di marketing tradizionale acquistati con maggior frequenza riguardano la creazione di campagne pubblicitarie (80%) e le pubbliche relazioni (30%). Gli obiettivi che imprese cercano di raggiungere attraverso gli strumenti tradizionali sono il raggiungimento di target specifici (40,7%) e obiettivi prefissati (34,5%) o il raggiungimento di

fette specifiche di pubblico (17,4%).

Soddisfazione per i servizi

La ricerca ha misurato anche la soddisfazione delle imprese bergamasche per i servizi ricevuti. La soddisfazione, misurata con l'indice Ins (Indice Netto di Soddisfazione) è pari 19 (molto alto rispetto alla media nazionale) verso le agenzie del territorio mentre scende a 4,6 verso le agenzie non bergamasche. Sono soprattutto la puntualità e il rispetto dei tempi, così come reputazione, professionalità e competenza, serietà e flessibilità i meriti delle agenzie bergamasche.

L'Osservatorio sui servizi di marketing e di comunicazione

Alla sua prima edizione, l'Osservatorio sui servizi di marketing e di comunicazione commissionato a Format Research da Ascom Confcommercio Bergamo attraverso il suo gruppo MMCE si propone l'obiettivo di fornire dati e informazioni a supporto delle agenzie di marketing e comunicazione di Bergamo. Gli obiettivi dell'Osservatorio sono quelli di analizzare il mercato dei servizi di marketing e comunicazione (M&C) nell'ambito del territorio della provincia di Bergamo raccogliendo più punti di vista diversi sul tema, a tale proposito l'analisi dei fenomeni è stata effettuata coinvolgendo sia la domanda che l'offerta di tali servizi.

Tra ottobre e novembre 2021, Format Research ha condotto infatti una doppia ricerca: l'indagine qualitativa delle agenzie di marketing e comunicazione della provincia di Bergamo attraverso l'intervista a undici qualificate agenzie della nostra provincia e l'Indagine quantitativa alle imprese della domanda, di tutti i settori produttivi bergamaschi con un campione di 400 interviste.

Apre "La Cambusa di Chicco"

in onore dello chef Coria

Inaugurato il giorno in cui avrebbe compiuto 55 anni. L'amico di infanzia Deleidi: "Abbiamo realizzato il suo sogno"

"Buon compleanno Chicco, abbiamo realizzato il tuo ristorante e so che, da lassù, stai apprezzando. Che abbiano inizio le danze". Con queste poche parole e tanta commozione Marco Deleidi ha innalzato i calici al cielo e inaugurato "La Cambusa di Chicco" ad Azzano San Paolo, in onore dello chef Chicco Coria, mancato lo scorso dicembre per setticemia. Quella di ieri è stata un'inaugurazione in un giorno particolare: giovedì 27 gennaio, infatti, Coria avrebbe compiuto 55 anni.
Entrambi originari di Martinengo, Coria e Deleidi sono stati amici d'infanzia, poi si sono persi nel loro percorso di vita. Deleidi è, infatti, un imprenditore nel settore dei trasporti e della logistica con base della sua attività a Malta. A ottobre del 2020, aveva deciso di rilevare Puerto John Martin insieme a un altro socio, aggiungendosi al vecchio proprietario. Per rilanciare il locale, l'imprenditore si era affidato all'esperienza e ai piatti d'autore di Coria che però non ha fatto in tempo a vedere: è mancato lo scorso dicembre per setticemia alla vigilia dell'inaugurazione.

Un ristorante all'interno di un galeone

Il ristorante a lui dedicato è dentro il ristorante, all'interno di un galeone. Si accede salendo sulla scalinata. E già questo fa capire l'esclusività del locale. Sono una quarantina i posti a sedere dentro il galeone; l'ambiente è intimo e raffinato; cucina, guardaroba e servizi sono a sé stanti. Il locale è aperto solo tre sere a settimana, il giovedì, venerdì e sabato, su prenotazione (allo 035 530137). Lo chef è Andrea Moratti, che aveva collaborato con Coria.

“Chicco ci ha lasciato in eredità una miriade di ricette – dice orgoglioso Deleidi -. Proporremo i suoi piatti gourmet, tutto parlerà del suo estro. L’idea della cambusa è nata con lui, noi l’abbiamo arredata, scelto pentole, piatti, posate e tovaglie e disposto i tavoli esattamente come lui voleva”.

Di altissimo livello il menù dell’inaugurazione: frittella di baccalà con aperitivo, capesante avvolte nella pancetta con crema di trevisano e Porto, risotto con gamberi, carciofi e salsa al basilico, filetto di orata con verdure condite allo zenzero e salsa di agrumi, semifreddo al cioccolato bianco e frutto della passione. Il tutto accompagnato da vini di pregio.

Chef dal talento impossibile da imbrigliare, Coria era soprattutto un lavoratore infaticabile. Alla vigilia dell’inaugurazione della Cambusa era stato ricoverato all’ospedale di Romano. Prima che la situazione precipitasse e

venisse trasferito al Niguarda, dove è rimasto due giorni in terapia intensiva, aveva deciso il suo ultimo menù, al telefono con il collega Ezio Gritti: insalata di calamari e capasanta con porro al pepe rosa e panna acida, risotto all'estratto di barbabietola con burrata, filetto di vitello con carciofi e riduzione al vin rosso.

"Lo faccio per il mio amico Chicco, voglio che sia ricordato, è stato uno chef coraggioso e generoso, un grande innovatore e professionista, con un talento alla pari di Cracco e Cannavacciuolo, che alla fama preferiva le sfide, come quella di trasformare il galeone di un risto-pub in un ristorante d'eccellenza", conclude l'amico.

Bergamo, crescono le attività commerciali in città: sono 6.822

I dati del Comune al 31 dicembre 2021: aumentano i negozi di vicinato e calano b&b e case vacanze.
Bene anche il processo di digitalizzazione

Il numero delle imprese commerciali in città, dopo aver tenuto nel travagliato 2020, riprende la sua crescita nel 2021: se il 2020 non aveva evidenziato grossi contraccolpi sul tessuto commerciale della città, che, anzi, aveva dimostrato la propria solidità, i dati aggiornati al 31 dicembre 2021 evidenziano che il numero di imprese attive registra un confortante segno positivo, ovvero +148 attività commerciali

attive in città. Il numero complessivo delle attività commerciali si attesta quindi a quota 6.822, record per la città nella storia recente. Incide la crescita delle attività di vendita online, che fanno registrare un importante +119 rispetto all'anno precedente, ma la possibile chiusura di molte attività, paventata a inizio 2021 per via del perdurare dell'emergenza pandemica e delle conseguenti limitazioni imposte da Governo e Regioni, non sembra essersi verificata nel capoluogo.

Oltre all'incremento delle attività di vendita online – che in alcuni casi sono state connesse a negozi di vicinato che hanno deciso di incrementare la propria offerta, sfruttando le nuove tecnologie e dimostrando la prosecuzione di un progressivo processo di digitalizzazione del commercio – la notizia principale è rappresentata dall'incremento degli esercizi di vicinato, sia di vendita di prodotti alimentari sia di prodotti non alimentari: rispetto all'anno scorso, a Bergamo si registrano +17 attività commerciali di quartiere. Complessivamente si contano quindi 385 negozi di alimentari, 1558 non alimentari, 247 attività cosiddette miste. Il comparto si dimostra anche di una particolare vitalità, con 210 nuove attività che si sono insediate al posto delle 193 che hanno chiuso nel 2021: quando un negozio ha chiuso, se ne è sempre, quindi, insediato più di uno nuovo.

Le attività ricettive extra alberghiere (bed & breakfast, case vacanze) sono quelle che subiscono il maggior calo, seppur più contenuto rispetto al 2020 (-50 rispetto allo scorso anno), anche se qualcuno ha aperto comunque scommettendo sul futuro, anche alla luce del riconoscimento di Bergamo e Brescia Capitali italiane della cultura 2023. Va rimarcato il numero ancora altissimo di queste attività in città nonostante il calo degli ultimi due anni, a dimostrazione del verificarsi di una "bolla" in questa categoria prima della pandemia: sono attualmente 725, in linea con il valore 2018, un centinaio in più del 2017, quasi il doppio di quelle attive a Bergamo nel

2016 (486).

Aumenta il numero di artigiani alimentari attivi in città (+12), di estetisti (+12), di acconciatori, ma anche di attività di noleggio di biciclette, di auto e di moto (+15 rispetto all'anno precedente). Calano le rivendite di giornali e riviste (si parla di punti vendita non esclusivi, quindi non parliamo di edicole) e c'è una leggera contrazione di bar, ristoranti e trattorie, che a fine 2021 sono 693 in tutta la città, una decina in meno rispetto al record di fine 2020. Crescono (+18) invece le attività di somministrazione di bevande e alimenti collegate ad associazioni e circoli o che si configurano come mense. Interessanti anche altri dati: non varia il numero delle medie strutture di vendita e delle grandi strutture di vendita, a dimostrazione che i nuovi insediamenti hanno pareggiato il numero delle strutture che hanno abbassato la saracinesca. In città si è insediato un mercato in più (ora sono 18 in città), quello dei produttori agricoli della Malpensata.

Green pass, nei negozi bastano controlli a campione

Il chiarimento del Governo: i titolari degli esercizi commerciali potranno richiedere il certificato verde anche dopo l'ingresso della clientela nei locali

I titolari degli esercizi commerciali diversi da quelli che soddisfano le esigenze alimentari, mediche e di prima necessità ai sensi del dpcm 24 gennaio 2022, devono assicurare i controlli del green pass all'ingresso? "No. I titolari degli esercizi per i quali è richiesto il green pass base non devono

effettuare necessariamente i controlli sul possesso del green pass base all'ingresso, ma possono svolgerli a campione successivamente all'ingresso della clientela nei locali". Con questa faq pubblicata sul suo sito web il Governo è venuto incontro alle molte proteste di titolari di esercizi commerciali che lamentavano la mera impossibilità di assicurare un controllo puntuale all'ingresso nell'attività.

"Sapere di poter effettuare i controlli a campione sui green pass della clientela rende possibile svolgere al meglio il nostro lavoro, nel rigoroso rispetto delle regole e agevola la vita ai cittadini", è il commento di Giovanni Risso presidente della Fit, la Federazione italiana tabaccai aderente a Confcommercio. Si tratta di "un giusto compromesso tra le ragioni, mai messe in discussione, del Governo e quelle della categoria", conclude Risso.

Negozi senza pass: si "salvano" alimentari, ottici, farmacie e carburanti

Dal primo febbraio prossimo si potrà accedere senza green pass solo in supermercati, farmacie, negozi di ottica e alimentari, oltre che in strutture sanitarie e uffici giudiziari e di polizia. È quanto prevede l'atteso decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri che elenca le attività "necessarie al soddisfacimento di esigenze essenziali e primarie della persona". Il provvedimento stabilisce in particolare che si potrà entrare privi di certificazione verde in "esercizi specializzati e non specializzati con prevalenza di prodotti alimentari e bevande", come supermercati, discount, minimercati e altri esercizi non specializzati di alimenti vari, "escluso in ogni caso il consumo sul posto". Possibile fare spesa anche in negozi di animali domestici e alimenti per animali domestici, di articoli igienico-sanitari e in distributori di carburanti. Ingresso libero, poi, pure in ottici, farmacie, parafarmacie e altri esercizi specializzati di medicinali non soggetti a prescrizione

medica, oltre che in negozi di articoli medicali e ortopedici in esercizi specializzati.

Nell'elenco "no pass" anche le strutture sanitarie, sociosanitarie e veterinarie, così l'accesso dei visitatori a strutture residenziali, socio-assistenziali, sociosanitarie e hospice. Consentito infine l'ingresso senza certificazioni verdi anche agli uffici aperti al pubblico delle forze di polizia e delle polizie locali, agli uffici giudiziari e dei servizi sociosanitari "esclusivamente per la presentazione indifferibile e urgente di denunzie da parte di soggetti vittime di reati o di richieste di interventi giudiziari a tutela di persone minori di età o incapaci, nonché per consentire lo svolgimento di attività di indagine o giurisdizionale per cui è necessaria la presenza della persona convocata".

L'elenco delle attività senza "green pass"

- commercio al dettaglio in esercizi specializzati e non specializzati con prevalenza di prodotti alimentari e bevande (ipermercati, supermercati, discount di alimentari, minimercati e altri esercizi non specializzati di alimenti vari), escluso in ogni caso il consumo sul posto;
- commercio al dettaglio di prodotti surgelati; commercio al dettaglio di animali domestici e alimenti per animali domestici in esercizi specializzati;
- commercio al dettaglio di carburante per autotrazione in esercizi specializzati; commercio al dettaglio di articoli igienico-sanitari;
- commercio al dettaglio di medicinali in esercizi specializzati (farmacie, parafarmacie e altri esercizi specializzati di medicinali non soggetti a prescrizione medica);
- commercio al dettaglio di articoli medicali e ortopedici

in esercizi specializzati;
- commercio al dettaglio di materiale per ottica;
- commercio al dettaglio di combustibile per uso domestico e per riscaldamento.

Agenti immobiliari: al via il master di alta formazione Fimaa Bergamo

Si comincia il 31 gennaio. Il presidente Caironi: "Non c'è ancora nessun obbligo formativo per la categoria ma il tema della formazione è molto sentito"

La formazione come leva per il mercato immobiliare e, soprattutto, come valore aggiunto per ogni professionista sul campo: lunedì 31 gennaio prende il via il primo corso di alta formazione per mediatori immobiliari aderenti a Fimaa Bergamo, la Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari Bergamo di Confcommercio. Il Master, studiato dal Direttivo Fimaa Bergamo in collaborazione con Ascom Confcommercio Bergamo, prevede otto incontri relativi a tematiche specifiche del settore che saranno tenuti da docenti di alto livello: professori universitari, manager, psicologi, e persino un regista teatrale.

La prima lezione verterà su "Nuovi spunti in comunicazione e tecniche di vendita" a cura di Paolo Colombo, Direttore del Coordinamento Risorse Umane per Mediaset e docente e referente per la Direzione Generale Informazione Mediaset dei rapporti con i principali atenei italiani e con le associazioni di

imprese del territorio nazionale. Il master proseguirà fino a giugno e passerà in rassegna diversi temi: dalle tecniche di vendita allo storyelling immobiliare, passando per la psicologia dell'abitare, al ruolo dell'agente e alla valorizzazione della sua professionalità, elemento cardine attorno a cui Fimaa sta orientando le sue azioni di rappresentanza per la categoria.

"È importante distinguere la formazione dall'aggiornamento – conferma **Oscar Caironi, presidente Fimaa Bergamo** -. Se infatti quest'ultimo è obbligatorio per restare al passo con le norme e gli obblighi di legge che ogni agente deve rispettare sul piano contrattuale e di esecuzione, è però necessario acquisire e perfezionare anche quelle competenze commerciali e di metodo per essere più efficace nella relazione, nell'acquisizione, nella comunicazione col cliente, nella gestione aziendale e finanziaria. Il boom delle compravendite immobiliari nonostante la crisi in atto dell'ultimo anno richiede un salto di qualità e sia per chi acquista sia per chi vende la consulenza immobiliare deve essere un valore aggiunto che fa la differenza".

Tutti temi al centro del master che ha subito esaurito i 30 posti a disposizione, segnale che la formazione è di fatto molto sentita dagli agenti immobiliari. "Come Fimaa abbiamo sempre investito nella formazione perché di fatto non esiste nessun obbligo formativo per esercitare la professione – conferma Caironi -. Il corso abilitativo delle Camera di Commercio non è sufficiente per poter rimanere aggiornati sul mercato immobiliare che è in perenne evoluzione a cominciare dalle mutate esigenze abitative emerse in tempi di pandemia. Per questo proseguiremo con la formazione anche per tutto il 2022 seguendo una logica di squadra: insieme alle altre Fimaa lombarde stiamo infatti definendo un nuovo master universitario che prenderà il via nei prossimi mesi".

Il futuro della ristorazione parla digitale

Dalla gestione del delivery alla piattaforma per trovare personale: ecco sei realtà food tech che stanno rivoluzionando l'Horeca

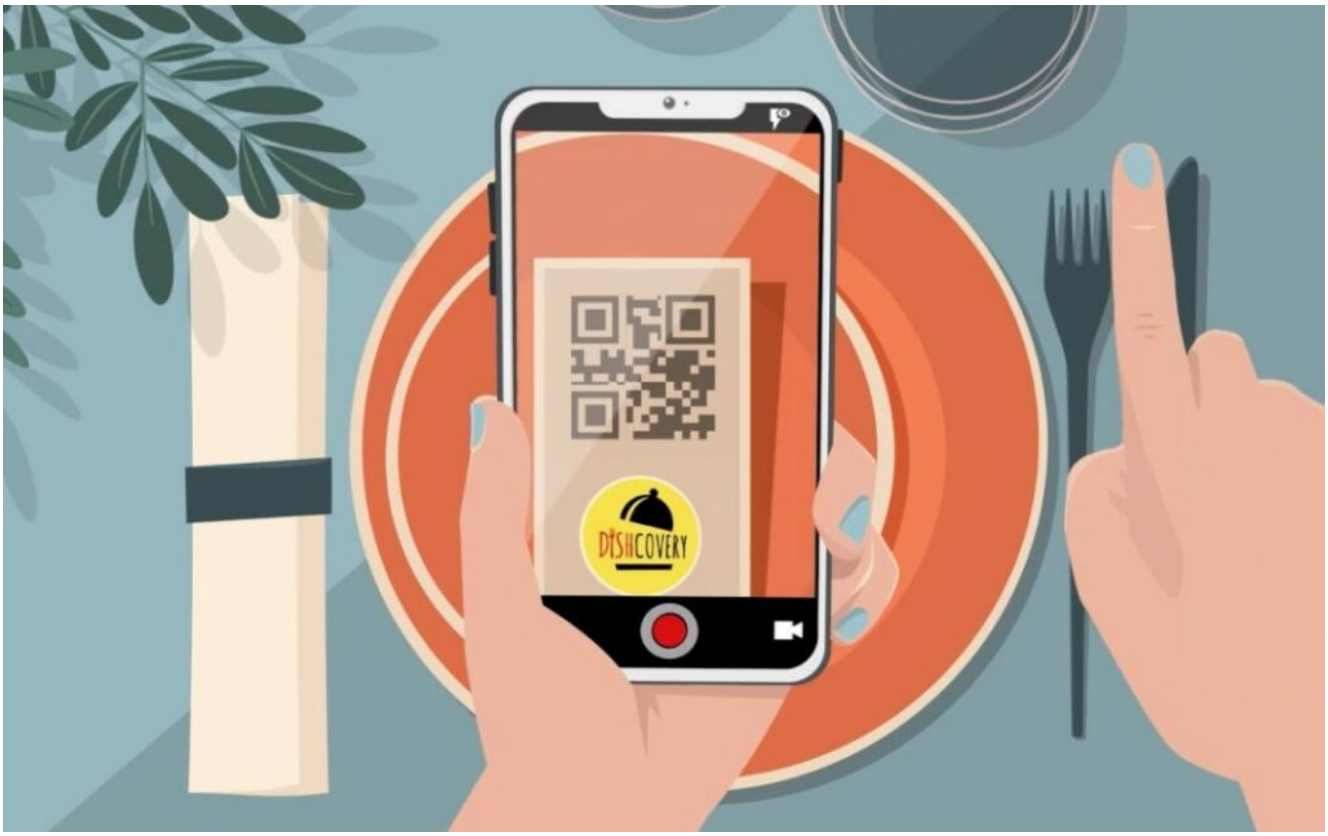
Tra lockdown, restrizioni, normative e nuove abitudini dei consumatori, nell'ultimo anno il settore dell'Horeca ha dovuto affrontare sfide sempre più complesse per superare le difficoltà del momento e adattarsi alla "nuova normalità" fatta di aperture contingentate, take-away e delivery. In questo contesto, gli strumenti digitali rappresentano un'ancora di salvezza per realizzare un modello di ristorazione innovativo che semplifichi e ottimizzi – soprattutto in una fase così complessa come quella della ripartenza – il lavoro di chef e ristoratori, per gestire più facilmente delivery e take away, aggiornare i propri menù anche a distanza, entrare in contatto rapidamente con produttori e agricoltori, ottimizzare tutti i processi.
Ed è partendo da tali premesse che nasce "Ristorante del Futuro", progetto che affonda le sue radici ancora prima che la pandemia mettesse a nudo i limiti e accelerasse la transizione digitale nella ristorazione. Nato come evento annuale tenutosi nel 2019 e nel 2021 ospitato da Epam-Confcommercio Milano, il progetto si sta infatti evolvendo in una vera e propria associazione che si pone come obiettivo quello di stimolare e promuovere l'innovazione nel comparto Ho.Re.Ca e far emergere giovani realtà food-tech operative al servizio dei ristoratori.

Deliveristo: digitalizzare e snellire la filiera agroalimentare

Digitalizzare il settore dell'Ho.Re.Ca. e la filiera agroalimentare, per semplificare tutti i passaggi, dalla scelta di nuovi prodotti al confronto dei prezzi: è questa la formula promossa dalla startup Deliveristo, marketplace digitale B2B che mette in contatto diretto ristoratori e chef con i fornitori. L'obiettivo principale di Deliveristo è quello di snellire i rapporti lungo l'intera filiera agroalimentare grazie alla messa a disposizione di un mercato in grado potenzialmente di ospitare tutti i fornitori garantendo un unico punto di fatturazione, gestione del pagamento e della logistica, oltre che un servizio di assistenza e consulenza sempre operativo.
Tra le realtà bergamasche che hanno scelto Deliveristo spicca Lina Food Lab della famiglia Amaddeo, che da sempre gestisce lo storico Da Mimmo di Città Alta: "Siamo stati tra i primi a credere in questa piattaforma digitale che offre un'interessante selezione di prodotti di assoluta qualità ed eccellenza – conferma Roberto Amaddeo -. Del resto oggi un ristoratore ha sempre meno tempo per la ricerca e poter contare su un servizio che mette a disposizione tantissimi prodotti un'unica piattaforma è molto vantaggioso e consente anche di arriva prima degli altri".

EatsReady: i buoni pasto diventano digitali
Prima azienda in Italia ad emettere buoni pasto digitali, EatsReady opera tramite una piattaforma che abilita pagamenti smart e servizi di mobile ordering per connettere aziende, dipendenti e operatori del settore della ristorazione e della Gdo. La soluzione assicura ad aziende e dipendenti un'esperienza nuova, semplice e intuitiva per offrire welfare benefit ai propri collaboratori, sostituendo l'utilizzo dell'app alle carte elettroniche o buoni pasto cartacei. E attraverso la creazione di valore per gli esercizi convenzionati, EatsReady riduce le commissioni e rende l'accettazione dei buoni pasto un processo rapido e privo di complicazioni a livello operativo.

Hotbox: il futuro delle consegne a domicilio
Nata nel 2016 a Maranello, Hotbox è l'azienda che ha creato l'omonimo forno professionale ventilato per le consegne a domicilio, alimentato a batteria con un cervello elettronico in grado di controllare la temperatura fino a 85°C ed eliminare l'umidità in eccesso, mantenendo intatta la fragranza e il calore del cibo durante il trasporto. Uno strumento tecnologico altamente innovativo, utile a migliorare la qualità del food delivery poiché consente a ristoranti, pizzerie e gastronomie di preservare la qualità dei piatti e della loro cucina durante le consegne, evitando che vengano serviti freddi e gommosi.



Dishcovery: l'avanguardia nella gestione del menu
Startup modenese con sede a Bologna, Dishcovery rappresenta l'avanguardia nella gestione dei menù proponendo un modello digitale, interattivo e multilingua per tutti i ristoranti italiani: l'obiettivo è quello di fornire un innovativo sistema gestionale su tutti i touch point digitali in tempo reale. Permette inoltre di superare le barriere linguistiche tra ristoratore e cliente straniero attraverso una soluzione

tecnologica che traduce i menù in formato digitale, senza tralasciare i dettagli sugli ingredienti che compongono ciascun piatto ma rendendolo, facilmente condivisibile via mail, instant messaging, sms, social.

Scloby: addio ai vecchi registratori di cassa

Pmi innovativa nata nel 2013 e ora parte del Gruppo Zucchetti, Scloby ha creato un punto cassa e una piattaforma cloud multipiattaforma che sostituisce i vecchi registratori di cassa con un semplice tablet, smartphone o computer per una gestione smart delle vendite nel locale ed online. Ristoranti e negozi possono così gestire la propria attività in maniera efficace, integrando tutti i canali di vendita, ed amministrare anche da remoto operazioni quotidiane come l'emissione degli scontrini, la fatturazione, la gestione del magazzino. Ciliegina sulla torta la possibilità di realizzare siti ecommerce per mettere online i propri prodotti e ricevere gli ordini direttamente in cassa. I clienti possono così consultare i prodotti e il menù e ordinare direttamente online, scegliendo sia il tipo di consegna (asporto o delivery) che la modalità di pagamento (alla consegna o in anticipo tramite il sito).

"Oltre a essere molto intuitivo è anche un sistema completo – commenta Paolo Chiari, chef patron del ristorante Lalimentari in Città Alta -. Dal sistema cassa agli ordini al tavolo, dal magazzino alle prenotazioni. Ci ha consentito di agevolare e snellire il managment del locale anche se ovviamente o va tenuto sotto controllo e necessita di una buona connessione internet. Può essere controllato anche da remoto e questo consente di tenere tutto monitorato anche senza essere fisicamente nel locale".

Bergamo, Alba e Parma: tre Ascom insieme per promuovere la creatività gastronomica

Siglato il protocollo di intesa nell'ambito del Distretto delle Città Creative Unesco per la Gastronomia: in arrivo azioni comuni per ristorazione e turismo

È stato siglato ieri, venerdì 21 gennaio, presso la Sala del Consiglio comunale di Alba il "Protocollo di intesa nell'ambito del Distretto delle Città Creative Unesco per la Gastronomia" tra Associazione Commercianti Albesi, Ascom Bergamo e Ascom Parma. L'accordo segue la firma di un analogo documento avvenuta in ottobre tra le tre città italiane, uniche a essere insignite del riconoscimento che premia la creatività culinaria.

La firma in calce all'intesa è stata apposta dai presidenti delle tre Ascom: per Alba Giuliano Viglione, per Bergamo Giovanni Zambonelli, per Parma Vittorio Dall'Aglio, presenti anche il direttore e il vice direttore ACA, Fabrizio Pace e Silvia Anselmo, il direttore del Consorzio Turistico Langhe Monferrato Roero Elisabetta Grasso e i direttori di Ascom Bergamo Oscar Fusini e di Ascom Parma Claudio Franchini, nonché gli organi di informazione. L'impegno comune sarà quello di realizzare iniziative ed eventi che colleghino ulteriormente i tre territori italiani all'insegna della loro vocazione, nell'ottica di imprimere forza e rappresentatività ai sistemi economici sia in senso individuale che unitario nel panorama nazionale.

«L'incontro di oggi – afferma il **presidente di Ascom Bergamo, Giovanni Zambonelli** – sancisce l'unione di tre territori ad alta vocazione enogastronomica che condividendo una visione desiderano dare un ulteriore sviluppo alla cultura

del settore ed aumentare l’attrattività turistica. L’estate scorsa ci ha insegnato quanto sia forte il desiderio di tornare a viaggiare, con un ritorno di un turismo estero (Francia, Svizzera, Germania che avevamo un po’ perso) e con un’esplosione di flussi dai Paesi dell’Est, particolarmente sensibili al richiamo enogastronomico».

«Bergamo, Alba e Parma si promuovono come un’unica, allargata destinazione turistica creando collaborazioni e alleanze tra le rispettive associazioni di categoria, gli operatori economici e le istituzioni formative, a conferma che la relazione tra le amministrazioni comunali può essere rafforzata attraverso alleanze tra i “corpi intermedi” delle rispettive città, interessati al tema enogastronomico, anche, quindi, commerciale e turistico – sottolinea **Giorgio Gori, sindaco di Bergamo** -. Non posso che ringraziare Ascom di aver colto questa opportunità, dando l’esempio perché queste sinergie possano svilupparsi anche nell’ambito di altre categorie».

«Creative Cities – sottolinea il **presidente ACA Giuliano Viglione** – è un network nel quale sono state ammesse 295 località di tutto il mondo, nei vari settori dell’economia e della cultura. Uno dei temi che l’Unesco pone alla base di questa rete è la collaborazione per una crescita comune, attraverso regolari scambi di esperienze. Tredici sono le città italiane riconosciute per le proprie peculiarità e Bergamo, Parma ed Alba sono quelle individuate per l’enogastronomia, una fama che le accomuna: la firma del protocollo di intesa rinsalda la volontà di cooperare con azioni condivise».

«In un Paese come l'Italia – aggiunge **Vittorio Dall'Aglio, Presidente Ascom Parma** – primo nel mondo proprio per l'eccellenza e la qualità dei suoi prodotti enogastronomici, queste tre città si ritrovano oggi accumunate da un prestigioso riconoscimento che deve essere promosso e valorizzato il più possibile. Cultura del cibo e qualità dei prodotti gastronomici costituiscono infatti un grande patrimonio di visibilità che, unitamente agli altri punti di forza che queste città naturalmente possiedono (come arte, storia e natura) deve essere valorizzato e messo a sistema per attrarre flussi di turismo principalmente dai mercati internazionali. L'accordo sottoscritto oggi conferma ancora una volta che unire le forze nella promozione turistica dei nostri territori è l'arma vincente».

«Ci fa piacere che le Ascom di Alba, Bergamo e Parma abbiano deciso di firmare la loro alleanza nella nostra città – considerano il **sindaco di Alba Carlo Bo** e **l'assessore albese alle Città Creative Unesco Emanuele Bolla** -. Il network delle Città Creative nasce proprio per creare sinergie e collaborazioni e questa iniziativa dimostra ancora una volta che il grande lavoro svolto in rete contribuisce a rafforzare i territori. Il Comune di Alba, insieme all'Associazione Commercianti Albesi, sta investendo molto nel

settore della gastronomia, che rappresenta sempre più un prodotto turistico da valorizzare in modo coordinato con tutti gli enti e le istituzioni locali: nel 2022 ci aspettano grandi sfide e l'alleanza tra Alba, Bergamo e Parma è uno strumento in più per affrontarle al meglio».

Nell'occasione, oltre ai vertici delle rispettive realtà associative di ambito Confcommercio-Imprese per l'Italia, hanno partecipato il **presidente** e il direttore generale di **Fipe** (Federazione italiana pubblici esercizi), **Lino Stoppani** e Roberto Calugi. «Alba, Bergamo e Parma – afferma Stoppani – sono i tre lati di un distretto gastronomico italiano unito da materie prime e prodotti tipici straordinari. Ma sono anche tre territori con una storia e un potenziale eccezionale dal punto di vista della ristorazione, dove qualità, creatività e cultura si uniscono creando quel patrimonio dell'umanità che l'Unesco tutela e promuove. Fipe è felice di far parte di questa storia di valore e valori, interpretati dai pubblici esercizi quali "beni culturali viventi" e raccontati anche dalla nostra Carta dei Valori della ristorazione che mettiamo a disposizione di questo progetto».

Imballaggi, proroga di altri sei mesi per l'etichettatura ambientale

L'entrata in vigore era prevista per gennaio ma il Governo ha deciso di far scattare le nuove regole il 1° luglio

La sospensione degli obblighi di etichettatura ambientale degli imballaggi proseguirà per altri sei mesi. È stato

pubblicato in Gazzetta Ufficiale il Decreto Milleproroghe, in vigore dal 31 dicembre 2021, che proroga al 30 giugno 2022 la sospensione degli obblighi di etichettatura ambientale degli imballaggi (che era in scadenza a fine anno). L'entrata in vigore era infatti prevista per gennaio ma il Governo ha deciso di far scattare le nuove regole il 1° luglio.

La norma prevede che i prodotti privi di etichettatura già immessi in consumo a quella data potranno essere commercializzati fino ad esaurimento delle scorte. Il governo ha previsto inoltre sei mesi di ulteriori finanziamenti per le imprese coinvolte e lo stesso Ministero dell'Istruzione per rimuovere i dubbi interpretativi che ancora oggi accompagnano la lettura e l'applicazione della disciplina. Si tratta infatti della terza proroga delle misure introdotte dal decreto n. 116 del 2020, che ne prevedeva l'attuazione già dal 26 settembre dello stesso anno.

I nuovi requisiti previsti dal decreto 116/2020 interessano sia il settore B2B che il settore B2C. Per il primo, scatterà l'obbligo di indicare sugli imballaggi i materiali di composizione attraverso un codice alfanumerico; per le transazioni B2C sarà anche necessario applicare un'etichettatura sugli imballaggi per favorire la raccolta, il riutilizzo, il recupero e il riciclo e per fornire corrette informazioni al consumatore.

A cena, in due e prenotando

da app: come cambiano le abitudini al ristorante in tempi di Covid

Quanto durerà la ripresa e quali saranno i trend gastronomici del nuovo anno? The Fork fa un bilancio del 2021 e traccia le prossime tendenze nella ristorazione

È un bilancio della ristorazione italiana in chiaro scuro quello tracciato da The Fork, piattaforma leader nella prenotazione online dei ristoranti, che ha analizzato le performance in termini di domanda e risultati e ha identificato quali saranno le tendenze della ristorazione, al fine di definire alcuni dati rilevanti, utili ai ristoratori per uscire dalla situazione di crisi e assicurarsi una ripresa durevole.

“Anche quest’anno è stato particolarmente difficile per il settore, ma vogliamo continuare a essere fiduciosi: la tanto attesa ripresa sembra essere finalmente vicina e i nostri utenti ancora una volta mostrano il desiderio di andare al ristorante anche in un contesto sanitario non ancora del tutto stabile – spiega Damien Rodière, Country Manager Italia di TheFork – La nostra missione è quella di sostenere i ristoratori nella digitalizzazione delle loro attività e di contribuire alla loro crescita. Per tornare definitivamente ai livelli pre-Covid e superarli, continueremo sulla via dell’innovazione, soprattutto sul fronte dei pagamenti digitali con il nostro servizio TheFork PAY, ribadendo il trend positivo e portando ancora più clienti nei ristoranti”.

Le prenotazioni in Italia tornano a crescere

La riapertura dei ristoranti nel 2021 ha portato risultati incoraggianti: nel 2021 TheFork Italia ha registrato infatti +11% di prenotazioni rispetto al 2020. In particolare, nonostante l'iniziale incertezza dovuta all'introduzione del pass sanitario, i livelli di prenotazione in Italia hanno iniziato a risalire nel trimestre estivo, registrando da giugno a agosto un +15% di prenotazioni rispetto al 2020, con un picco in agosto (+4,5% rispetto allo stesso mese del 2020 e, soprattutto, +4% rispetto al 2019). Trend che è proseguito anche nei mesi successivi grazie alla nuova edizione del TheFork Festival, evento che sostiene il settore con uno sconto del 50% valido in più di 2.000 ristoranti in Italia e che ha consolidato la tendenza positiva della scorsa estate. In ottobre, infatti, TheFork ha registrato in Italia il record di prenotazioni: +31% rispetto allo stesso mese del 2020 e +5% rispetto al 2019.

Per quanto riguarda il turismo in Italia, il 14% delle prenotazioni sono state effettuate da stranieri, tornando ai livelli del 2019 (nel 2020 erano al 9%). Nell'intero anno il numero di prenotazioni effettuate da stranieri è cresciuto del 46% rispetto al 2020. La provenienza dall'estero degli utenti di TheFork è molto variegata e copre diversi Paesi europei e non solo: Francia (2%), Canada e Stati Uniti (1,6%), Germania (1,6%), Svizzera (1%), Spagna (0,9%), Regno Unito (0,7%). Nei tre mesi estivi del 2021 sono state effettuate +75% prenotazioni di coperti da parte di stranieri rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Guardando in valore assoluto le prenotazioni nell'intero corso del 2021 in Italia, la top 5 delle regioni in cui si è prenotato di più sono: Lombardia, Lazio, Toscana, Piemonte e Campania. Le città con più prenotazioni, invece, sono Roma, Milano, Firenze, Torino e Napoli.

Le abitudini al ristorante: a cena, in due e prenotando da app

Nel 2021 il 30% degli utenti di TheFork ha prenotato per pranzo ma è la cena a confermarsi il momento prediletto per recarsi al ristorante: nella prima parte dell'anno il tasso di prenotazione era al 52%, passato al 76% nei sei mesi successivi. Anche quest'anno il sabato risulta essere il giorno preferito per prenotare fuori (26%), seguito dalla domenica (19%) e dal venerdì (15%). Il 41% degli utenti della piattaforma tende a prenotare con 4 ore o meno di anticipo (la media dell'anno è di 6,7 ore) e nel 2021 sono stati soprattutto i tavoli da 2 persone (61%) a esser favoriti, seguiti da quelli per 4 o più persone (22%) e da quelli da 3 (13%). Per quanto riguarda il tipo di cucina preferita, il 15% degli utenti ha scelto la cucina mediterranea, il 13% le pizzerie, il 12% la cucina italiana, l'11% i ristoranti di pesce e il 6% quelli giapponesi.

Una prenotazione su quattro è stata rivolta ai ristoranti della selezione INSIDER e il 4% verso i ristoranti della Guida MICHELIN. Passando allo scontrino medio, il 70% degli utenti ha speso tra i 25 e i 50 euro e il 27% meno di 25 euro. Poco meno della metà delle prenotazioni (45%) è stata effettuata usufruendo di sconti mentre la quasi totalità (90%) è avvenuta tramite l'applicazione, con solo il 4% da desktop e il 6% da sito mobile. Da gennaio a dicembre 2021 notevole crescita anche per il metodo di pagamento contactless TheFork PAY, il cui utilizzo è raddoppiato.

I trend della ristorazione nel 2022

Negli ultimi due anni abbiamo assistito a molti cambiamenti a causa della pandemia che ha completamente stravolto abitudini e stili di vita, il tutto acuito da un incremento dei problemi ambientali ma anche da un ulteriore sviluppo di tecnologie in cui il mondo virtuale continua a soppiantare il nostro rapporto con la realtà. Questi cambiamenti stanno mettendo gli individui di fronte a un contesto incerto, si tratti di salute, ambiente, economia o identità. La nostra società è come sospesa tra due tendenze opposte: una slow, in cui hanno la precedenza l'ascolto di sé stessi e degli altri così come la conservazione delle risorse, e una fast, per cui le nostre relazioni sono sempre più modificate dalla tecnologia in chiave di velocità e immediatezza. TheFork, in collaborazione con NellyRodi, ha decifrato l'impatto di queste evoluzioni nel mondo della ristorazione e del food individuando quattro macro tendenze.

Ritorno alle origini: la riscoperta di prodotti antichi e la

rinascita delle cucine del mondo diventano una presa di coscienza culturale. In un contesto incerto il ritorno ai valori e ai prodotti di un tempo corrisponde al bisogno di sicurezza e stabilità. Cereali antichi, pane e prodotti di panificazione, caffè sono alimenti rifugio che stanno riconquistando centralità. Il ritorno alle origini coinvolge anche le tradizioni culinarie, con l'affermazione di nuove scene gastronomiche come quella africana e sudamericana.

Cibo per un futuro migliore: l'evoluzione delle pratiche sostenibili viene fatta propria dai protagonisti e dai talenti del mondo food, supportati dalla tecnologia, per promuovere processi responsabili e consapevoli. Poiché la richiesta globale di cibo genera dal 22 al 37% di emissioni di gas serra, le abitudini alimentari e produttive devono cambiare in una prospettiva più virtuosa e tutti gli operatori del settori possono avere un ruolo fondamentale. Riduzione degli sprechi, coltivazioni urbane, prodotti plant-based e progetti sostenibili sono i trend di un movimento che vuole rendere il cibo più rispettoso dell'ambiente. Anche i grandi nomi del mondo gastronomico stanno prendendo consapevolezza del loro impatto e vogliono porre rimedio. David Humm, chef tre stelle MICHELIN del ristorante 11 Madison Square di New York, ha deciso di non servire più carne, consapevole del suo impatto ambientale e ha aperto una mensa per i poveri. In Francia Nadia Sammut è la prima chef gluten-free ad aver ottenuto la stella MICHELIN, nel suo tentativo di rivendicare una cucina slow food fatta di ingredienti biologici, locali, stagionali e da filiera sostenibile.

Self Food: l'impatto del cibo sul nostro benessere, sia psichico che fisico, è sempre più importante. Nel contesto di una crisi sanitaria globale, l'importanza del benessere personale e del prendersi cura di sé (self care) è sempre più centrale nella nostra società. La cura personale dipende molto dalle nostre fonti di energia e il cibo è la risorsa primaria da cui attingere le energie migliori. Tra le tendenze in

questo senso troviamo la creazione di certificazioni che attestino la qualità del cibo offerto, forniture alternative agli alcolici e alcune limitazioni ai piaceri della tavola.

Cibo oltre al piatto: le più recenti innovazioni tecnologiche possono portare benefici al mondo del food. Nel bene e nel male il Covid-19 è stato un acceleratore della trasformazione digitale già in atto. L'urgenza di agire di fronte alla pandemia ha dato a molte aziende l'opportunità di fare innovazione ma anche di trovare nuovi modi per attirare utenti in cerca di nuove esperienze quando le limitazioni contraevano le opportunità in presenza. Il lancio del metaverso, lo sviluppo degli NFT e le criptovalute sono tutte novità pronte a rivoluzionare la nostra quotidianità, ma cosa c'entrano col mondo del cibo? Alcune tecnologie, come la stampa 3D di alimenti, la realtà aumentata e le NFT culinarie, proseguiranno il loro percorso fino a risultati inaspettati. Queste innovazioni ovviamente non sostituiranno le esperienze gastronomiche tradizionali ma in qualche modo le sublimeranno e trascenderanno, in modo da offrire pratiche sempre più emozionanti e durature.

"Confidiamo nella ripresa": Regione e confidi insieme per sostenere le Pmi colpite dalla crisi

Il fondo regionale del valore complessivo di 60 milioni rivolto ai settori particolarmente penalizzati dalla crisi da Covid 19

Regione Lombardia ha approvato il fondo “Confidiamo nella ripresa” che sostiene le PMI lombarde, nei settori particolarmente penalizzati dalla crisi da Covid 19, che vogliono effettuare investimenti sul proprio sviluppo o accedere a liquidità per il capitale circolante, ma faticano ad accedere al credito senza una garanzia pubblica. Si tratta, soprattutto, delle attività della ristorazione, del commercio al dettaglio di abbigliamento e calzature, delle attività sportive, artigianali, commerciali al dettaglio e di servizio legate al settore dei matrimoni e degli eventi privati, le attività di proiezione cinematografica e di gestione di strutture artistiche, le discoteche e i locali da ballo.

L’aiuto regionale, del valore complessivo di 60 milioni euro ai quali se ne sono aggiunti 593mila lo scorso dicembre, si compone di due misure come spiega **Cristian Botti, presidente Fogalco, la cooperativa di garanzia di Ascom Confcommercio Bergamo**: “ La garanzia regionale sui finanziamenti concessi dai Confidi ai soggetti beneficiari è a titolo gratuito e copre fino al 100% dell’importo di ogni singolo accredito nel limite massimo di 20mila euro. Il contributo a fondo perduto invece è determinato in misura pari al 10% del valore del finanziamento garantito, subordinato alla restituzione del 90% della quota capitale. Le PMI con i requisiti possono, sin da subito, richiedere ai Confidi convenzionati l’agevolazione che sarà in seguito formalizzata sul sito regionale bandi online”. Per informazioni: finanza.agevolata@fogalco.it – Tel.035.4120273.