

Mager, a 60 anni dall'apertura arriva il riconoscimento di "storica attività"

written by Redazione
19 Marzo 2014



nella foto: Da sinistra, Amelia Micheletti, il nipote Giordano Facchinetti e la figlia Luigina Mager

Dopo la festa per i sessant'anni, la boutique di calzature e pelletterie "A.Mager" di Sant'Omobono Terme si gode un altro traguardo: la Regione le ha concesso il prestigioso marchio di "storica attività". E' stata l'unica domanda bergamasca accolta tra quelle presentate nel 2013. "Lo consideriamo un riconoscimento all'impegno e alla passione della nostra famiglia, ma anche allo spirito imprenditoriale che anima il nostro territorio" commenta Giordano Facchinetti,

nipote della titolare Amelia.

La bottega fu inaugurata nel 1953 da Amelia Micheletti, che ancora oggi, a 85 anni, distribuisce i suoi consigli ai clienti. A darle man forte ci sono la figlia Luigina Mager e, dal 2000, il nipote Giordano. Un "team" affiatato che ben resiste anche in un periodo difficile per chi si cimenta in un'attività economica. I tempi sono cambiati, e i gusti anche. Ma il negozio della famiglia Mager fa di tutto per incontrare le esigenze della clientela. "Quando mia nonna aprì nel 1953 bastavano quattro modelli per servire l'intera valle - spiega Giordano Facchinetti -. Oggi invece non ne bastano quattromila....".

Sapersi adattare e ampliare l'offerta è sempre stato il segreto del successo del negozio. "Mantenere la tradizione e continuare a coccolare i nostri clienti ci ha permesso di arrivare fin qui, anche se non è stato facile. Quello che conta è l'attenzione alla qualità: paga sempre" osserva Facchinetti, che ha saputo tenere l'attività al passo con i tempi: "Abbiamo aperto una pagina Facebook e presto avremo anche il sito Internet. Oggi sono strumenti necessari se si vuole migliorare il rapporto con la clientela".

Guardare avanti è una necessità. Guai, però, dimenticare le origini. "E' stata mia nonna a insegnarmi il mestiere - racconta Facchinetti -. Guardandola ogni giorno le ho rubato i segreti. Ho iniziato da bambino: durante le vacanze venivo qui a vendere le mie prime scarpette. Posso dire di essere diventato grande in negozio. Il ricambio generazionale è fondamentale: tante attività muoiono proprio perché questo non si verifica più". Ma per restare sulla cresta dell'onda bisogna anche saper "leggere" il momento e regolarsi di conseguenza. "Per contrastare la crisi - sottolinea Facchinetti - abbiamo introdotto marchi di prestigio, ma anche il servizio riparazione, in collaborazione con un calzolaio. La gente ha apprezzato le novità, tanto che i nostri clienti sono aumentati. Da noi vengono anche molti turisti, a conferma dei dati che vedono la Valle Imagna in crescita. Ogni tanto spunta anche qualche straniero: il made in Italy è sempre più apprezzato e noi facciamo di tutto per valorizzarlo".