la Rassegna.it
Fondata nel 1906

14 Maggio 2014

Negozi, «bene le nuove idee ma attenti all’improvvisazione»

In Università il confronto promosso dai Giovani dell’Ascom sul futuro del commercio. Bonicelli: «Con coraggio si può tornare ad affermare il valore delle botteghe». Molinelli: «Formazione me fare rete le leve per ridare competitività al territorio»

«Non possiamo stare fermi a guardare. Nessuno nasce grande, il volano va direzionato. Dal negozio di vicinato all’impresa, bisogna fare squadra con chi è complementare a noi». A pronunciare queste parole è il prorettore delegato all’orientamento universitario Piera Molinelli che, per il secondo anno consecutivo, ha accolto gli imprenditori under 40 nella sede di Giurisprudenza in occasione dell’incontro promosso nell’ambito di Unibergamorete sul futuro del piccolo commercio. Inserito tra le iniziative che indagano sul rapporto tra l’Università, la comunità e il lavoro, il convegno ha focalizzato l’attenzione sui problemi e le prospettive dei negozi di prossimità, una realtà il cui valore sociale e culturale è riconosciuto, ma a cui il perdurare della crisi impone di individuare nuove idee, strade e modalità per poter sopravvivere. «La crisi – spiega Piera Molinelli – ha rinnovato i nostri modelli formativi. Siamo diventati partner di diversi istituti professionali. Per crescere dobbiamo imparare a tenere il nostro valore sul territorio. Perché ad esempio in questi anni le banche non hanno mai pensato di aprire sportelli per gli stranieri? Noi saremmo stati in grado di formare i nostri ragazzi in tal senso visto che nel nostro ateneo ormai si studiano anche il russo, il cinese e l’arabo. Invece ci ha pensato qualcun altro. Creare valore significa anche fare formazione e formare reti sul territorio, ma non solo. La recente missione a

Nanchino che ha visto il sistema Bergamo sbarcare in Cina ne è un esempio virtuoso».

Per sopravvivere, insomma, bisogna evolversi, proprio come ha fatto Luca Bonicelli. Il presidente dei Giovani imprenditori dell'Ascom ha trovato la spinta per portare avanti con successo la salumeria di famiglia. Lo ha fatto sfidando la crisi in un paesino ameno di soli 2.000 abitanti. A Villa d'Ogna, dove il tempo scorre lento e la tradizione è ancora un valore da preservare, Bonicelli è riuscito a offrire un servizio di vicinato che, nonostante le sue piccole dimensioni, non ha nulla da invidiare alle grandi catene di distribuzione. «Quando ho preso le redini del negozio – ha raccontato durante il convegno – non mi sono accontentato di vendere latte e salumi, ma ho cercato di migliorarmi. Ero un perito chimico quindi mi serviva un corso di formazione per conoscere meglio i trucchi del mestiere e capire come funziona il mercato. Poi ho aperto un sito internet con i prodotti tipici bergamaschi che tengo costantemente aggiornato. Infine mi sono diversificato con la somministrazione, organizzando un servizio di catering che oggi mi permette di esportare i miei prodotti anche fuori dall'Italia e di puntare su un target di clientela più elevato». Insomma, Bonicelli sembra aver trovato la formula per sfidare questo periodo di stallo economico a testa alta: «La crisi sta massacrando le piccole attività – dice – ma personalmente non ho sofferto, anzi. Bisogna portare avanti con coraggio le botteghe storiche di vicinato perché hanno un valore culturale altissimo».