la Rassegna.it
Fondata nel 1906

23 Aprile 2015

Osio Sotto, il commercio soffre e chiede incentivi per i giovani

I negozianti: "Gli esercizi di vicinato vanno sostenuti perché contribuiscono a tener vivo il tessuto sociale". Al Comune la richiesta di agevolare nuove attività e di accrescere l'appeal delle manifestazioni per animare il paese

Fabio Corna ed Erika Teoldi – Tabaccheria Corna

Come va il comparto delle tabaccherie?

Fabio Corna e Erika Teoldi

“Tengono le vendite legate al fumo, dove c’è stato solo un lieve calo”

E cosa non funziona, invece?

“Noi vendiamo anche quotidiani e riviste. Ma la carta stampata va male. I giovani non leggono e i giornali stanno sparendo”.

Come sopperite?

“Offrendo articoli vari, tentando di esporre prodotti originali e con le lotterie, ma anche i gratta e vinci rendono meno rispetto al boom di qualche anno fa”.

C’è una concorrenza forte in questo genere di esercizio?

“Quando mio papà ha avviato l’attività era il 1960 e c’erano solo due tabaccherie. Oggi siamo in sei. Riduciamo le spese con gestioni familiari. Ma a pesare, anche nel nostro caso, sono i centri commerciali”.

Giampietro Paris – Gioielleria Paris

Il settore del lusso è in buona salute?

Giampietro Paris

“A Milano, in via Della Spiga va certamente bene. Nei piccoli comuni si lavora a fatica, proponendo sconti e oggetti che possano soddisfare chi ha minori entrate economiche. Apparteniamo al settore del superfluo e dell’inutile, penalizzato dal mutamento nelle abitudini di acquisto”.

I consumi sono ripartiti?

“Sì, l’anno scorso. I momenti peggiori si sono vissuti nel 2013. Ma è difficile fare bilanci perché bastano tre vendite importanti per portare a casa un ottimo guadagno”.

Come potrebbe intervenire l’Amministrazione comunale?

“Riducendo la moltitudine di balzelli: tasi, tares e tasse varie. E, in generale, limitando l’avvio di nuovi agglomerati commerciali, ne siamo circondati”.

I parcheggi sono sufficienti?

“Sono problemi che esistono ovunque, ma non si può fare un parcheggio in aperta campagna né buttare giù il paese per costruirne uno in centro storico. I miracoli non li fa nessuno”.

Francesca Sciola – cartoleria “Lo scarabocchio”

Francesca Sciola

Le cartolerie sono sempre meno numerose, perchè?

“A Osio Sotto ce ne sono tre, io non ho mai sentito la crisi, forse anche perché sono una delle ultime ad aver aperto. I bilanci li fa chi ha attività da almeno dieci anni, ma credo sia stata la grande distribuzione a mettere in difficoltà le imprese”.

Qual è la sua strategia?

“Offro merce particolare, ricercata e pratico sconti su articoli di uso comune: per esempio i quaderni da me costano meno che al supermercato. Chi bada ai prezzi lo sa. Questi sono i miei punti di forza”.

Cosa dovrebbe fare l’amministrazione comunale per favorire i negozianti?

“E’ necessario incentivare i giovani, offrendo loro i contributi per aprire nuove attività oppure sgravi fiscali”.

Luisella Rossetti – Macelleria e rosticceria Rossetti

I piccoli negozi come il suo, aperto nel 1954, quale servizio aggiuntivo possono dare?

“Offriamo prodotti di qualità a un buon prezzo e instauriamo un rapporto di fiducia e duraturo con il cliente”.

Ci sono anche giovani che comprano da lei?

“Sono pochi. Da me entrano soprattutto persone di una certa età. Di giovani ben pochi”.

Il Comune cosa dovrebbe fare?

“Concedere meno permessi per i supermercati. Anche loro soffrono la crisi e sono costretti a ridurre il personale. Ma i piccoli negozi ne risentono di più. E anche loro sono vitali, animano i quartieri. Senza il salumiere o il piccolo esercente di alimentari un paese è destinato a morire. Purtroppo la gente se ne accorge quando è troppo tardi”.

Come vanno gli affari?

“Non ci possiamo lamentare – risponde la commessa Fabiola Foschetti -. Le signore e le ragazze vengono a trovarci. Sono entrati in negozio anche uomini, vorrebbero che vendessimo anche capi per loro. La richiesta è tanta”.

Il vostro è un franchising?

“No. E’ una modalità di vendita che in questo momento va per la maggiore. Il proprietario possiede cinque negozi di questo tipo”.

I clienti sono invogliati dal prezzo basso e fisso, tuttavia non fate sconti?

“A volte sì. Il prezzo attira molto anche se la realtà non è facile, ma noi ci consideriamo una buona eccezione. Anche se per guadagnare dobbiamo basarci sulla quantità”.

Laura Gaspani – La bottega dell’arte”

Le bomboniere offrono più possibilità per conquistare il cliente attraverso prodotti originali e confezionati a mano?

“Eccome, dobbiamo essere al passo con i tempi. Spesso mi occupo personalmente delle decorazioni oppure vendo oggetti handmade unici e dal costo contenuto”.

Come si è modificata la capacità di spesa dei cittadini?

“E’ molto varia, c’è chi non bada a spendere per un anniversario o un regalo, ma capita che entri anche il cassaintegrato e ti dice che più di una certa cifra non può sborsare. Cerchi di accontentare tutte le tasche con il miglior servizio possibile”.

Il sindaco cosa fa per agevolare il commercio?

“Poco. Le manifestazioni sono di scarso appeal, rispetto a quelle dei paesi limitrofi. In compenso l’amministrazione non fornisce servizi, come le luminarie nel periodo natalizio. Da un paio d’anni dobbiamo provvedere a spese nostre, sborsando 50 euro, in un momento in cui avremmo avuto bisogno di sostegno”.