



Nella foto grande alcuni lavoratori della Sipcarn Oxon ringraziano i partner cinesi per l'invio dei dispositivi di protezione che hanno consentito all'azienda di continuare l'attività; a sinistra una veduta dello stabilimento di Salerano che impiega 150 addetti

«Siamo stati inizialmente penalizzati, nello stabilimento di Salerano sul Lambro, molto vicino a una delle prime zone rosse, per l'effetto panico che ha generato dell'assenteismo - sostiene Riccardo Sforzini, responsabile Risorse umane del gruppo -. La rapidità con cui sono state intraprese le misure per la salute dei lavoratori e la loro condivisione hanno permesso una ripresa lavorativa efficiente».



I titolari di Copia Sprint 2, i fratelli Federico e Roberto Ansaldo Foto Ribolini



Laura Cecchini tra i fiori dell'omonimo vivaio alle porte della città

LODI Le esperienze di alcuni negozianti che hanno ridefinito le regole della propria attività

Vendite online e consegne a domicilio, il commercio a caccia di nuove strade

di **Lorenzo Crespiatico**

Reinventarsi - o ripartire - con le consegne a domicilio: questa la nuova frontiera delle attività commerciali di Lodi, che cercano - a piccoli passi - di rimettersi in carreggiata, con uno sguardo alla post-emergenza Codiv-19. Pur nella drammaticità della situazione - e anche a fronte di una grave perdita di fatturato - il lockdown può trasformarsi in un'occasione di innovazione, sviluppo e cambiamento. Così è stato per il vivaio Cecchini, sulla Statale 9, alle porte di Lodi: «Questa esperienza ci ha fatto crescere - spiega Gabriele Feneri, responsabile del settore giardini -. Invece di aspettare aiuti dalle istituzioni ci siamo mossi in anticipo. Abbiamo modificato il nostro modo di lavorare e abbiamo aperto uno store online, nel quale abbiamo inserito tutti i prodotti che riceviamo. Cerchiamo di arrivare alla gente tramite i social network e consegniamo in tutto il Lodigiano. È un momento di grande cambia-



A sinistra Mauro Pellegrino nel suo negozio di corso Mazzini; qui sopra Alex Ye del ristorante Hong Kong

mento per l'azienda: cercheremo di mantenere attivo il settore online anche dopo l'emergenza». Rientrando tra i codici Ateco del settore agricolo avrebbero potuto restare aperti al pubblico, ma hanno preferito evitare ogni possibile contagio:

«Ci è sembrato più corretto tenere chiuso, anche per tutelare i ragazzi che lavorano qui. Con le consegne a domicilio si lavora parecchio, grazie anche al fatto che siamo nella nostra stagione di punta. Nonostante questo abbiamo perso più

del 50% del fatturato rispetto allo scorso anno». Piante da orto e fiori da giardino vendono alla grande: «Il dai fa te è cresciuto negli ultimi mesi», conclude Feneri.

Anche la copisteria Copia Sprint 2 di via Lodino non è rimasta con le mani in mano e ha attivato il servizio di consegna a domicilio: «Abbiamo provato a reinventarci - spiegano i fratelli Federico e Roberto Ansaldo -. La copisteria a domicilio non è mai esistita ma dobbiamo ripartire: siamo chiusi ormai dal Dpcm del 9 marzo e i debiti si sono accumulati. Abbiamo iniziato ieri (mercoledì, ndr): le prime richieste sono state compilate a casa e autocertificazioni, ma anche etichette per prodotti confezionati, appunti e tesi di laurea».

C'è anche chi non ha mai chiuso ma ora spinge sulle consegne a domicilio: «Vendo anche alimentari e quindi sono sempre rimasto in attività - racconta Mauro Pellegrino, titolare del Negozio dell'usato e minimarket di corso Mazzini -. Soprattutto dopo i primi Dpcm si lavora tanto con le consegne a domicilio. Per la maggior parte richiedono prodotti alimentari, anche se la farina, ad esempio, è sempre più difficile da trovare, per non parlare del lievito. La mia attività riesce ad andare avanti, non mi posso lamentare, vista la situazione. Alcool e guanti sono i prodotti più richiesti, ma purtroppo non sempre riesco ad averli».

Anche il ristorante di cucina orientale Hong Kong di viale Genova si è rimesso in moto, grazie alle consegne a domicilio: «Siamo chiusi da due mesi, lo abbiamo deciso ancora prima dell'obbligo di legge - spiega il giovane titolare Alex Ye -. Ho pensato di fare take away già un mese fa, ma la situazione era ancora fuori controllo, si rischiava di trovare in giro gente positiva e il rischio era troppo elevato. Ora però la situazione si è stabilizzata e quindi siamo partiti: effettuavamo consegne a domicilio anche prima ma ora registriamo il 30-40% di ordini in più, perché la gente è a casa e non può uscire. Riaprire sarà dura: in questi due mesi non abbiamo visto aiuti concreti da parte del governo».

ASVICOM Il presidente dell'associazione del commercio disegna gli scenari futuri: «Accelerato il cambiamento»

Codeluppi e l'anno zero dei mercati: «Cambierà il modo di fare impresa»

Formarsi per non restare indietro: questa la chiave di volta per ripartire al meglio, secondo Vittorio Codeluppi, presidente di Sistema Impresa Asvicom Lodi. Alcune attività del territorio infatti si stanno attivando tramite il servizio di consegna a domicilio ma questo non sarà sufficiente nel lungo periodo, servirà, secondo Codeluppi, un cambio completo di mentalità: «Siamo tutti all'anno zero e quindi sulla stessa linea di partenza: quello che stiamo vivendo non è una modifica temporanea ma ci sarà richiesto di pensare in modo differente nel fare impresa, sarà l'intero modo di fare business a cambiare. Quando riapriranno bar e ristoranti dovranno affrontare per tanto tempo il tema del distanzia-

mento sociale: chi ha 100 posti a sedere probabilmente potrà utilizzarne al massimo 50. Questo vuol dire cambiare il modo di organizzarsi, puntando a una maggiore efficienza e facendo un ragionamento sui costi. Ci saranno modifiche sostanziali, che impatteranno anche sul sistema delle regole nazionali tra impresa e sistema bancario, tra impresa e Stato, tra impresa e fornitori». L'emergenza coronavirus è un momento di grande sofferenza ma può rappresentare anche una grande opportunità: «Questo dramma ha accelerato una naturale evoluzione alla quale le imprese sarebbero comunque state chiamate prima o poi: ora di certo non possono rimandare».

Chi soffre di più in questo peri-

odo? «Sicuramente il settore turistico - spiega Codeluppi -, che noi si declina su hotel, ristoranti e bar, più in generale sull'accoglienza. Bisognerà far fronte ad abitudini differenti e a diverse relazioni con il cliente, mantenendo però lo stesso livello di efficienza. Ci sono conseguenze negative anche nella filiera produttiva del manifatturiero. Un altro tema importante è quello degli studi professionali, che a Lodi sono presenti in gran numero: cambieranno completamente i paradigmi. Al di là dello smart working cambierà il modo di approcciarsi al mercato, la mentalità. Ora tutti abbiamo più tempo a disposizione, quindi invito a studiare, informarsi e vedere quello che fanno all'estero. Formazione è la parola



Vittorio Codeluppi di Asvicom

d'ordine». I negozi di vicinato, secondo Codeluppi, saranno beneficiati da questo cambiamento di mentalità: «Cambierà la filiera produttiva del mondo: con più produzioni di vicinato e consegne a domicilio con modalità tecnologica. A uscire rafforzati non saranno i grandi siti di e-commerce».