

Cambio di presidenza dopo 23 anni
nella Società dei commercianti di Lugano

Rupen Nacaroglu

«SERVE ADATTARSI AI CAMBIAMENTI»

DI ELENA LOCATELLI

La Società dei commercianti di Lugano ha un nuovo presidente, Rupen Nacaroglu, subentrato a Paolo Poretti che ha rivestito questo ruolo di organizzatore e di rappresentanza per ben 23 anni, in un contesto che ha subito drastici e repentini cambiamenti, legati all'introduzione dell'euro, la crisi del 2008, la fine del segreto bancario e la perdita di attrattività di Lugano quale piazza finanziaria, l'arrivo di Internet e il boom degli acquisti online, per citarne alcuni. Non da ultimo la pandemia. Sconvolgimenti epocali del panorama internazionale che hanno avuto pesanti ripercussioni anche sul mercato locale. Cambiamenti, come li ha definiti il past president Paolo Poretti, «che si sono succeduti ad una velocità imprevedibile, per quanto tutti abbiano reagito per restare al passo coi tempi. C'entra poco la bravura nella gestione di un commercio. I fattori che stravolgono la stabilità di un negozio si susseguono così rapidamente da non essere immaginabili, da nessuno».

Il neo-presidente 44enne Rupen Naca-

roglu, ora alla guida della Società, non è un commerciante – mentre Paolo Poretti è alla terza generazione nella conduzione del negozio Poretti Moda (che copre l'intera gamma di abbigliamento e calzature per l'uomo) – ma ha già alle spalle diverse solide esperienze commerciali di successo, legate al mondo enogastronomico e musicale.

Nato a Lugano e con origini armene, Rupen vi ha frequentato tutte le scuole dell'obbligo praticando con grande passione la pallacanestro, anche nella Sam Massagno in serie A.

Laureato in diritto a Friburgo, ha maturato pure alcune pratiche professionali all'estero (New York e Ginevra). Nel 2013 ha aperto il suo studio legale presso gli uffici della Fiduciaria Bernasconi, di cui è socio e Head of legal dal 2013. Dal 2005 si è profilato anche come direttore artistico, dj e organizzatore di eventi in varie realtà del Luganese (Living Room Club di Lugano, Milk Lugano e nella rinascita dello storico Morandi sotto il nome di WKND). L'esperienza accumulata in questo ambito lo ha portato a collaborare per 3 anni (dal 2015 al 2018) con il Ristorante e bar Cia-



ni Lugano. Oggi è proprietario e gestore di un Wine Bar a Molino Nuovo, il Bar Pinar. Nel 2016 ha fondato la Bisbino sagl, azienda che produce bevande biologiche e locali che sta riscuotendo successo in tutta la Svizzera, con quattro prodotti: Gin Bisbino, l'Amaro Generoso, Birra Matta e Aperitivo Barbaro.

Dal 2016 è consigliere comunale a Lugano per il Partito liberale radicale. Nel 2017 si è sposato con Chiara, giornalista. Dal 2019, in qualità di membro di comitato, è entrato a fare parte della Società dei commercianti di Lugano, nata nel 1883, che conta un centinaio di iscritti.

Avvocato Nacaroglu, cominciamo subito con una domanda a bruciapelo. Della sua nomina si è detto che rappresenti una ventata di aria fresca. Aria fresca in un periodo in cui sembra esserci un gran bisogno di una boccata d'aria, dovuta anche al periodo di crisi Covid che ha messo in ginocchio l'economia. Si sente investito di una grande responsabilità?

Sì, si tratta di un'importante responsabilità ma non si tratta di una responsabilità che mi pesa. Mi spiego: trovo che in un momento di difficoltà come questo serva davvero cambiare il paradigma con cui si affrontano certi problemi. Serve coraggio nelle scelte e nel metterle in pratica. La Società dei commercianti può staccarsi dal mero ruolo di rappresentanti di categoria e diventare velocemente un veicolo che permetta ai diversi commercianti di convogliare idee e spunti, anche, e perché no, di marketing.

Lei, nel giorno della sua nomina a presidente della Società dei commercianti, ha subito espresso la volontà di coinvolgere anche i soci più giovani. Come intende farlo?

Con il contatto personale, passando nei loro negozi, commerci ed esercizi e spiegando loro quali possono essere i vantaggi di unirsi a una realtà associativa che, come detto, oltre che rappresentarli vuole anche essere un contenitore di idee, spunti e iniziative di marketing per tutta la città. I giovani, sono convinto, si sentiranno coinvolti da un presidente più vicino alla loro realtà.

I commerci in generale sono molto sotto pressione a causa dell'incremento continuo delle vendite online. Ma anche per la forte concorrenza dei centri commerciali. Lei è un grande appassionato di basket. Come si gioca la partita dei Big del web, degli empori dello shopping contro i commercianti locali? Cosa può fare veramente la differenza?

Non c'è nessuna partita da giocare nel senso che non ci sono avversari. Ci si trova però in un momento storico in cui è necessario cambiare passo e adattarsi alla nuova realtà. Il commercio online non deve essere visto come una sola alternativa al commercio fisico ma essere un mezzo per aumentare le proprie vendite. Le risorse che vanno investite in questo senso andranno sicuramente a pesare a corto termine ma porteranno diversi benefici a lungo termine. Uno shop online può anche essere visto come una bellissima vetrina molto più ampia di una vetrina su una via della città. I commerci, anche quelli piccoli, devono munirsi di questo mezzo di vendita e promozione.

Lei è anche attivo politicamente. Che ruolo ulteriore dovrebbe avere la politica, a suo modo di vedere, per sostenere lo sviluppo dei commerci cittadini?

La politica può avere un ruolo di supporto ma non può e non deve avere il ruolo di risoltrice di problemi. Nei periodi congiunturali difficili, si ha un po' la tendenza a cercare nell'autorità il responsabile. Io penso che l'autorità debba essere ricettiva, permettere al commercio di avere condizioni quadro corrette per operare ed essere altrettanto preparata nel cambiamento repentino della situazione. Mi auguro che il mio ruolo di consigliere comunale possa permettere ai commercianti di capire che non serve necessariamente essere un commerciante nel senso stretto del termine per dialogare con il nostro Municipio.

Alle criticità del settore commerciale cittadino si aggiungono quelle del settore della ristorazione e alberghiero, degli affitti degli spazi commerciali che sono esorbitanti, della carenza di posteggi vicini ai negozi, dell'omologazione delle città invase da prestigiosi marchi oramai accessibili solo a pochi. È il ritratto di un settore in forte difficoltà. La spaventa questo scenario che sembra condizionato da molti altri fattori?

Mi spaventa l'incapacità attuale di adattarsi al cambiamento. È necessario realizzare che il periodo delle vacche grasse dovuto al segreto bancario è finito ed è necessario rinnovarsi, in tutto e per tutto. I commerci che si basano, senza spirito critico, su paradigmi oramai vetusti sono destinati a sparire. I grandi marchi devono essere in grado di capire le criticità del territorio e adattarsi alla situazione in cui si trovano. Solo così possono partecipare alla ripartenza del commercio luganese dando il loro prezioso apporto. È chiaro che nella situazione attuale un forte occhio di riguardo va dato ai commercianti che propongono prodotti unici, in esclusiva o perlomeno non standardizzati. In quest'ottica il commercio locale e i prodotti locali sono garanzia di successo.

Nelle foto:

- 1 A sinistra Paolo Poretti, che ha presieduto la Società dei commercianti di Lugano per oltre due decenni, a cui è subentrato l'avv. Rupen Nacaroglu.
- 2 L'avv. Ruben Nacaroglu con sua moglie Chiara durante un viaggio in Giappone.
- 3 I soci della Bisbino Sagl, nata a Sagno in valle di Muggio con l'intento di proporre una gamma di bevande biologiche di alta qualità, prodotte artigianalmente e con materie prime locali.



Lei si è lanciato in diverse sfide legate ad attività imprenditoriali diverse dalla sua professione di avvocato, ossia musica, organizzazione di concerti ed eventi, passione per l'enogastronomia. Intende trasferire queste sue competenze anche al servizio dei commercianti? Come?

Absolutamente sì. Spero che questo mio background fatto di diverse esperienze e di competenze in molti campi mi possa permettere di dare stimoli diversi al commercio cittadino. Mi piace sottolineare che le mie attività sono sempre state esclusivamente legate al territorio e in particolare alla città di Lugano. Sono convinto che questa «luganesità» possa anch'essa aiutare. D'altro canto, mi piace pensare che idee fresche e dinamiche possano arrivare da qualcuno che non è un commerciante nel senso stretto della parola.

Nel descriversi lei ha detto di essere molto attivo, determinato a coltivare le sue passioni e a svilupparle in progetti concreti. Siamo a ridosso del Natale e tutti hanno un sogno da realizzare con la speranza di trovarlo sotto l'albero. Ai commercianti di Lugano cosa vorrebbe regalare?

Ai commercianti di Lugano vorrei regalare prima di tutto ottimismo. So che la strada è difficile e che i prossimi mesi potrebbero essere molto impegnativi. Mi auguro vivamente che i nostri comportamenti responsabili e il rispetto delle nuove abitudini siano sufficienti per evitare altri mesi di difficoltà. Spero che il Natale sia sereno e che il 2021 possa iniziare con uno slancio lontano dalle preoccupazioni di questo 2020.

