

Alla periferia nord di Milano oltre trecento metri di negozio atelier. Questo è il mondo dell'imprenditore di questo numero di Spazioimpresa.

Da artigiano sarto a consulente di moda per migliaia e migliaia di clienti in oltre trenta anni d'attività



Signor Manganini lei sostiene di essere un commerciante che usa una tecnica sartoriale. Può spiegarci in che cosa consiste?

Comprendo l'esigenza di sintetizzare al massimo, ma non è così semplice. Nel vendere, o per meglio dire, nel vestire al meglio chi entra nel mio negozio, cerco di mettere a frutto tutte le mie esperienze. E siccome, la mia prima formazione professionale è quella di sarto, cerco di guardare, anzi direi «misurare», il soggetto da vestire con gli occhi del sarto. Ecco quindi che non appena la persona entra in negozio la valuto per quella che è: longilinea, bassa, robusta, formosa, aggraziata e così via; osservo ciò che indossa e mi pongo immediatamente il problema di come si potrebbe migliorare; sì, perché tutti, anche quelli che fanno finta del contrario, sono un po' narcisi, e vorrebbero che una giacca, un vestito, una gonna, un capo insomma, li aiutasse ad apparire al meglio. Mi domando quindi quali capi potrebbero vestire al meglio il soggetto. Mentre lui o lei si guardano attorno, curioso/a qua e là nelle vetrinette o lungo gli scaffali, rivedo con la mente il mio campionario e, in pochi minuti, so già quello che gli propono.

Tutto abbastanza semplice quindi?

Sì, se c'è dietro la mia esperienza, il mio occhio e la mia sensibilità. Mi creda, vendere con tecnica sartoriale, è tutt'altro che semplice. Questo, infatti è uno dei nostri crucci, voglio dire mio e di mia moglie Ina, che lavora con me da ormai trent'anni. Intendo un nostro cruccio con i commessi che lavorano con noi: non è facile far comprendere anche agli elementi più tagliati per il mestiere che non è sufficiente fatturare. Se io e mia moglie avessimo guardato soltanto il cassetto forse avremmo potuto aprire un secondo, un terzo, un quarto negozio e magari anche di più. Ma non saremmo quello che siamo orgogliosi di essere.

Come mai i giovani faticano a comprendere come si deve vestire il cliente?

Appunto perché non hanno la diretta esperienza del lavoro in sartoria. Per la verità dei nostri commessi

MANGANINI

«Capire i clienti? Tecnica sartoriale»

ITALO FURGERI

Da artigiano sarto a commerciante consulente di moda, come lui si definisce; in trent'anni di attività, Vittorio Manganini ha lasciato il segno nel suo settore. Adesso ha uno splendido negozio alla periferia Nord della città. Sono 350 metri quadrati con una struttura portante in ferro e legno e con pavimenti in marmo nero e scizzo. Otto vetrine, molta luce e spazi, un ambiente ideale per indossare i capi, provarli, vederseli addosso. È il risultato di una vita di lavoro che ha impegnato Manganini su molti fronti. A Milano, nel '73, è stato fra i fondatori di uno dei primi consorzi d'acquisto tra dettaglianti, il Codam. E poi, via via nuovi e crescenti impegni nella Confesercenti. Oggi Manganini è vice presidente della Confesercenti di Milano, presidente della Cooperativa di garanzia credito regionale della associazione e vice presidente nazionale della Fismo, aderente alla stessa organizzazione.

non mi posso lamentare più di tanto: a furia di insistere si sono resi conto che noi mettiamo sempre al primo posto la qualità. E così, per esempio, se un soggetto è un po' curvo o ha la spalla destra un tantino più bassa, l'abito va corretto e va adattato, direi anzi che si deve personalizzarlo.

Personalizzare un abito confezionato industrialmente, non le sembra un po' troppo?

No, no; noi cerchiamo proprio di personalizzarlo: infatti la maggior parte dei nostri clienti quando entra in negozio si affida completamente nelle nostre mani. Direi che noi siamo soprattutto dei consulenti di moda per il cliente.

Anni fa entravano in negozio

chiedendo un capo preciso; oggi arrivano da noi e chiedono di essere vestiti da capo a piedi. Il venditore quindi deve essere anche un creativo, deve cioè consigliare un certo abbigliamento partendo dalla personalità del soggetto, tenendo conto del suo lavoro, del suo ambiente e così via.

Signor Manganini lei vende di

tutto; con una brutta espressione si può dire che il suo sia un negozio «total look». Dove compra la merce che riempie i suoi scaffali e, immagino, anche il suo magazzino?

Saltiamo i grossisti e ci riforniamo direttamente dalle case di produzione alle quali, spesso forniamo precise indicazioni sulle nostre esigenze; direi che, anche per quantità industriali, noi richiediamo l'impiego di tecniche sartoriali artigiane.

Questo, in concreto cosa significa?

Che accanto a tutte le grandi griffe che fanno moda e di cui disponiamo, c'è anche un marchio Manganini che rappresenta tutto ciò che noi siamo diventati in trenta

anni di lavoro.

Non rimpiange un po' il tempo della sartoria?

Forse, non saprei; anche se si assomigliano, sono due mestieri diversi. Adesso devo selezionare, prevedere, comprare in anticipo e rischiare non poco. Quando facevo il sarto contavo soltanto la mia abilità; inoltre adesso vendo moda, allora realizzavo ciò che altri avevano già deciso.

Signor Manganini qualcuno del settore sostiene che un negozio come il suo, lontano dal centro, è un po' sprecato; lei cosa risponde?

Non credo proprio. È vero, Bruzzano non è via Montenapoleone, ma certamente qui noi siamo fra i primi se non i primi in assoluto e non abbiamo nulla da invidiare ai grandi nomi delle strade della moda. Chi entra da noi trova tutto come potrebbe trovare nei più qualificati negozi del centro. Direi anzi che noi abbiamo qualcosa in più: intanto la nostra professionalità e, forse anche il prezzo, giacché qui le spese sono certamente un po' inferiori. In realtà, anche se un po' defilati rispetto al centro, noi siamo un punto di riferimento importante, per stile e qualità, per tutta l'ampia fascia metropolitana del Nord, fino a Cantù e Lecco.

Chi è il vostro cliente tipo?

Una persona superimpegnata. È il professionista che non ha tempo di girare per le boutique della città. Arriva quando può e chiede di essere vestito da capo a piedi. Noi siamo in grado di fornirgli i migliori abiti confezionati, di taglio classico, ma anche sportivi con un'assistenza nell'acquisto di cui siamo orgogliosi e che è uno dei nostri punti di forza.

Signor Manganini lei è molto impegnato anche come dirigente della Confesercenti; ciò non significa sottrarre tempo alla sua attività?

In una certa misura sì, ma credo che spendersi per la comunità non sia mai un male. Adesso, inoltre, qualche volta, la mia attività può fare anche a meno di me. Oltre alla moglie, è subentrata anche una delle mie figlie, Paola, poi ci sono i commessi, molti dei quali sono dei veri professionisti; insomma sono abbastanza tranquillo anche se mi allontano qualche ora.

La nazione oltre Adriatico si è polverizzata sotto i colpi di una sanguinosissima guerra in molti statarelli. Spazioimpresa ha organizzato a Trieste un forum a cui hanno partecipato esponenti croati, sloveni, imprenditori e politici italiani.

CHI SALVERÀ L'EX CERNIERA DELL'EST

Frantumi di Jugoslavia in cerca di mercato

Al forum sono intervenuti: Ivo Druzic, docente di economia all'università di Zagabria; Franz Krizanac, dell'Istituto economico di giurisprudenza dell'università di Lubiana; Marco Lachi, vice direttore dell'Istituto di studi e documentazione Est europeo; Giulio Petrucco, vice presidente dell'ex camera di commercio italo-jugoslava; Mario Carboni, presidente dell'associazione imprenditori privati italiani dell'Istria e di Fiume; Giorgio Rossetti parlamentare europeo e Ugo Poli presidente della commissione speciale affari comunitari e rapporti esteri. Ha coordinato Maurizio Guandalini.

Spazioimpresa. Quali sono oggi le opportunità di investimento per gli imprenditori occidentali nell'ex Jugoslavia.

KRIZANIC. Per la Slovenia la situazione attuale presenta delle opportunità estremamente favorevoli per gli investimenti esteri visto che il costo del lavoro rappresenta un quinto di quello praticato nell'Europa occidentale. Il secondo aspetto che rende favorevole la contingenza per investimenti stranieri in Slovenia è il fatto che la Slovenia è un territorio prettamente di transito e quindi presenta opportunità che vanno sfruttate e sotto questo profilo l'investitore estero non è in alcun modo svantaggiato rispetto all'investitore interno. I settori dove si può investire maggiormente sono quelli ad alta intensità di manodopera e, in secondo luogo, tutte le attività commerciali e quelle relative ai trasporti, alle spedizioni e ai traffici in generale. Dal punto di vista legislativo l'investitore straniero gode, nell'attuale situazione, di un trattamento radicalmente diverso rispetto al passato. Mentre prima poteva possedere al massimo il 49% delle azioni di un'impresa, di una società oggi non vi sono limiti sotto questo profilo, l'unico limite è quello della proprietà sulla terra.

DRUZIC. La Croazia vanta alcuni vantaggi comparativi economici che condizionano le opportunità di investimento estero. Innanzitutto lo sviluppo delle infrastrutture viarie, di comunicazione in genere, vi è un programma in Croazia della costruzione di 1500, fino a 2000 chilometri di autostrade. Naturalmente questo programma è attualmente ridotto, ma è tuttora vigente ed offre all'investitore straniero l'opportunità di impiegare il proprio capitale su circa 300 Km e in media il costo della costruzione di queste infrastrutture viarie è di 5 milioni di dollari per Km ed esistono già studi di fattibilità approvati per alcuni tracciati che in particolare dovrebbero collegare l'Austria e l'Ungheria con Fiume e Zagabria. C'è poi il settore del turismo, appetibile in particolare in Istria e nel Quarnero, dove si offrono circa 120 progetti all'investimento straniero. Il terzo vantaggio è quello del costo del lavoro. Un'ora di lavoro di un ingegnere viene quotata sui 5 dollari, mentre nella Corea del Sud già ora questo costo oscilla fra gli 8 e i 10 dollari l'ora.

Spazioimpresa. Per rimanere in tema di infrastrutture di trasporto, la discussione di queste settimane è stata molto aperta in Slovenia, ma anche in Croazia. In particolare modo in questi giorni il Parlamento della Slovenia deve valutare le priorità su cui impegnare la capacità di indebitamento estero del proprio Paese per la realizzazione delle infrastrutture. Esiste già una società

di cose si fa sentire proprio nelle regioni più a ridosso del confine italiano: ad esempio la Slovenia, la Croazia e l'Istria. Iniziare una fase di ricostruzione dell'economia collaborando soprattutto con gli imprenditori europei. Per toccare con mano le opportunità commerciali e cogliere qualche indicazione sufficiente Spazioimpresa ha organizzato a Trieste un Forum con molti ospiti italiani ed ex cittadini della repubblica di Tito.

te interesse statale e quicarenza in questo senso non sono problemi che soltanto oggi con la caduta dei nuovi Stati, ma per ben più lunga data. L'interesse a ripristinare che da Fiume passa attraverso la Slovenia verso l'Ungheria come pure la direttrice che porta a Trieste. La Slovenia invece ad interessare da Capodistria a fine ungherese, si tratta programmi apertamente e le scelte definitive veritate da coloro che si sono pronti ad investire il denaro. A differenza della quale può vantare la presenza di un mezzo prozia non si trova in questo e bisognerà che faccia quasi esclusivamente merito estero e ciò significherebbe operare delle maggiori o meglio, rendere più gli investimenti. C'è anche nella legge croata cessioni, dove si prevedeva diretta tra il governo e meglio le agenzie specializzate a questi progetti estero.

PETRUCCO. Io penso che si dovrebbe completare il sistema di infrastrutture viarie e viarie di investimenti come abbiamo visto in Croazia. Noi parliamo di andare in Croazia in una situazione di mancanza di strutture e di svantaggio nei confronti della Croazia. Oggi un trasporto da Trieste alla punta sud dell'Adriatico, viene ad incidere un po' prima, in quanto non ci sono strutture doganali al confine e andare con delle valigie attraverso la Slovenia confine croato andare in Croazia, con perdite di tempo quanto meno vengono i tempi di consegna. Naturalmente a svantaggio dell'Italia per parte i confini sono quelli delle infrastrutture ci sono avuto occasione di parlare con un direttore di Croazia e non mi ha parlato di infrastrutturazione quanto si riferisce alle opere che, parlando delle gnerrebbe un momento anche questo viene proposto la possibilità unica dei prodotti, sia non destinati alla Croazia Slovenia, o destinati tramite la Croazia, in mercati subiscano una ganale. Non mi risulta croata sia stato dato a questa proposta, che rebbene un poco sia gli Stati, che i transiti.

DRUZIC. Effettivamente la situazione oggi è tale per cui un coordinamento di questa progettazione non c'è. Nel perseguire questi completamenti i nuovi Stati sovranipogiano sui presupposti del prevalente

DRUZIC. La questione di questa domanda potrà essere risolta sui cordi bilaterali fra la Croazia, noi tutti ci attendevamo che si arrivasse a accordi in maniera più celere, così non è auguriamo che le me-



mista italiana e slovena. Adria, per la realizzazione del missing linkage da Gorizia e Trieste verso l'autostrada per Lubiana, con ipotesi di ulteriore sviluppo in direzione dell'Ungheria. Altri progetti riguardano il collegamento verso Nord. Qual è la valutazione che voi fate?

KRIZANIC. Il problema delle infrastrutture viarie è un problema nettamente acuto oggi in Slovenia. Acuitosi anche in virtù degli eventi bellici in Croazia e in Bosnia Erzegovina, che producono un riorientamento dei flussi di traffico rispetto a quelli tradizionali, in particolare ne viene esposta la direttrice fra i

due porti dell'alto Adriatico da un lato, Trieste e Capodistria e l'Ungheria dall'altro. Lungo questa direttrice il tratto Lubiana-Trieste si presenta come il vero collo di bottiglia, il vero problema ed è il primo che va risolto. La Slovenia, sia tramite l'iva sulla benzina, che mediante altre imposizioni, si è dotata di proventi che la renderebbero in grado di provvedere a queste incombenze anche autonomamente, se non che la fase di depressione che attraversa l'economia slovena inducono a prendere in considerazione anche altre alternative, quella appunto di ricorrere a capitali esteri, in particolare mediante la concessione su periodi da concordare, sul prelievo dei pedaggi. Vi sono già parecchi interessati che si sono fatti avanti, alcuni di essi pongono determinate condizioni, in particolare che, oltre a provvedere al finanziamento e godere appunto della concessione dei pedaggi per un determinato lasso di tempo, qualora l'investimento non si rivelasse sufficientemente redditizio, quindi non raggiungesse il 10% a compensare la differenza dovrebbe impegnarsi lo Stato sloveno e sia-