

Pezzi Giuseppe
via Matteotti, 37 - Vaprio d'Adda

Nel pieno centro di Vaprio d'Adda, da oltre cento anni la famiglia Pezzi ha un piccolo e animato negozio, gestito fino ad oggi in forma di ditta individuale, dove l'attuale titolare Giuseppe Pezzi – con la moglie Annalisa Sonzogni e il collaboratore Ezio Cremonesi – vende orologi, gioielli e altri oggetti preziosi e ripara orologi di ogni genere e dimensione.

Tutto ebbe inizio con Anselmo, bisnonno del nostro interlocutore Giuseppe, che sul finire del XIX secolo, dopo aver imparato presso un artigiano di Treviglio l'arte di riparare gli orologi, decise di aprire una bottega nel proprio paese. Il primo documento ufficiale che testimonia l'attività commerciale della famiglia Pezzi fa risalire l'avvio dell'esercizio al 1902, ma è probabile che già qualche anno prima di tale data Anselmo avesse iniziato la propria attività di riparatore senza che fosse formalizzata per iscritto. A conferma di questa ipotesi sta il fatto che Mario, figlio di Anselmo e di Maria e nato nel 1900, vide la luce già nella "sede operativa" della famiglia. Infatti, da quando la famiglia Pezzi ha avviato la propria attività nell'odierna via Matteotti, tutte le generazioni succedutesi hanno abitato in due appartamenti situati ai piani superiori, direttamente comunicanti con il punto vendita sottostante. Negli anni trenta, acquisendo la proprietà dei muri, i Pezzi consolidarono il proprio insediamento abitativo e commerciale.

La specializzazione merceologica allora non era pratica comune, soprattutto al di fuori delle città, così Anselmo Pezzi cominciò la propria attività affiancando alla sua specialità di riparatore la vendita dei più svariati articoli e accessori per la casa: come armadi, lenzuola, posate, chincaglierie accanto a quella più specifica di orologi e sveglie. La scelta e la differenziazione delle tipologie merceologiche trattate sarà un filo conduttore nell'evoluzione e nella fortuna dell'attività della fa-

miglia Pezzi. Infatti, grazie a una licenza molto ampia, il negozio ha saputo assecondare l'evoluzione della domanda modificando nel tempo la propria offerta, e trasformandosi nell'arco di un secolo da "emporio" generalista a negozio e laboratorio specializzato. Secondo le parole di Giuseppe, «la vendita degli oggetti si è sviluppata specializzandosi, perché fino a quando c'era mio papà avevamo una licenza di quelle che si poteva vendere di tutto tranne che gli alimentari».

In questo percorso ciascun membro della famiglia ha influenzato, con le proprie attitudini e competenze, la declinazione dell'offerta merceologica. Così, durante il periodo in cui la gestione fu di Mario, grazie alla sua passione per i francobolli, il negozio divenne un punto di riferimento per i filatelici del circondario: ci racconta Giuseppe che per molti anni in negozio hanno continuato a ricevere visite di appassionati e che ancora oggi i suoi clienti più anziani ricordano l'infanzia trascorsa a collezionare i francobolli di Mario.

Un altro interessante ricordo di famiglia, tramandato fino a Giuseppe, riguarda la campagna fascista dell'"Oro alla Patria", quando il negozio aveva il compito di raccogliere le fedine nuziali dalle famiglie di Vaprio per cambiarle con fedine di metallo vile: per non separarsi da un oggetto tanto caro, molti coniugi erano soliti acquistare, anche dagli stessi Pezzi, un anello più leggero da versare alla patria in luogo della propria fede.

A parte l'ampliamento dell'offerta con i francobolli, Mario iniziò a concentrarsi sugli oggetti e orologi preziosi, iniziando gradualmente l'abbandono degli articoli per la casa e introducendo, invece, la novità dell'ottica. Con il passaggio della responsabilità da Mario a Giovanni, padre dell'attuale titolare, si pose fine alla vendita dei francobolli e dei casalinghi, si proseguì la vendita di occhiali e articoli di ottica che venne poi abbandonata da Giuseppe negli anni ottanta, ma soprattutto si portò avanti l'identificazione del negozio con i servizi che ancora oggi lo caratterizzano: la vendita di orologi e oggetti preziosi, la riparazione di orologi.

È quest'ultima specialità di riparatori che ha consentito alla famiglia di affermarsi e ha costituito la causa principale del suo successo duraturo. Le tecniche dell'orologeria venivano tramandate da nonno a nipote, saltando la generazione intermedia anche perché, come spiega Giuseppe, era quella più impegnata direttamente con la clientela in negozio. L'apprendimento avveniva "dal grande al piccolo" iniziando a smontare e riparare sveglie e orologi di grandi dimensioni per acquisire gradualmente l'abilità che consentiva di impegnarsi su oggetti più

minuti e con meccaniche più complesse. Giuseppe, che peraltro dovette imparare direttamente dal padre per la prematura scomparsa del nonno, ricorda in proposito: «Ho iniziato a smontare le sveglie a dodici anni, poi gli orologi da uomo e infine quelli da donna, più piccoli di tutti». Quando negli anni settanta si affermarono sul mercato gli orologi al quarzo, che consentivano una frequenza più alta e quindi una maggior precisione, fu Giuseppe a specializzarsi in questa nuova tecnica, lasciando al padre la cura degli orologi meccanici fino al 1985, anno della sua morte.

Fino a quella data tutta l'attività del negozio e del laboratorio era stata quasi interamente coperta dal lavoro della famiglia, due generazioni si erano sempre affiancate nella conduzione del negozio: inizialmente la bisnonna Maria al fianco del marito Anselmo, cui si aggiungeva il figlio Mario, che trovava l'aiuto di Marietta e del loro figlio Giovanni nato nel 1930, a sua volta supportato dalla moglie Gianfranca, che ha proseguito a lavorare con il figlio Giuseppe fino al 1992. Per qualche lavoro ci si serviva di collaboratori, ma solo dal 1985 l'attuale titolare, non potendo contare sull'apporto di altre generazioni, ha deciso l'assunzione di un dipendente, Ezio Cremonesi.

Per quanto le attività più complesse di riparazione siano sempre state prerogativa delle generazioni maschili, non vi è mai stata una separazione netta tra addetti al negozio o al laboratorio, viste anche le limitate dimensioni dell'organico. Inoltre, come ci spiega Giuseppe, per il servizio ai clienti sono sempre necessari ambo i sessi in quanto, mentre l'acquirente di gioielli gradisce essere servito da una signora, per l'acquisto di orologi vengono preferiti gli uomini.

Malgrado l'importanza del laboratorio di riparazioni nella storia del negozio, esso è sempre stato considerato un utile servizio aggiunto per un'impresa a tutti gli effetti commerciale e non come un'attività artigiana a sé stante.

Il coinvolgimento della famiglia nell'associazionismo di categoria iniziò con Giovanni, che si iscrisse al mandamento di Gorgonzola dell'Unione del commercio negli anni cinquanta ed è proseguito con suo figlio Giuseppe che, a partire dagli anni novanta, ha cominciato a impegnarsi direttamente, dapprima nella sede locale di Vaprio, poi nell'associazione territoriale di Trezzo di cui è attuale presidente.

Negli anni ottanta si è realizzata la transizione dalla generazione di Giovanni a quella di Giuseppe che, diplomatosi perito chimico e concluso il servizio militare, coronava il proprio apprendistato entrando formalmente in negozio nel 1980. Dal 1985, anno in cui dovette as-

sumere la titolarità dell'impresa, Giuseppe ha introdotto l'uso delle rilevazioni statistiche nella gestione del negozio, innovazione che ha consentito di gestire al meglio gli acquisti e le forniture e di monitorare costantemente l'andamento degli affari.

Dopo una decina d'anni particolarmente favorevoli, si è riscontrata a partire dalla metà degli anni novanta una lenta ma continua erosione del volume delle vendite che prosegue tuttora, parzialmente bilanciata da una crescente domanda nel campo dei lavori di orologeria. Passati gli anni della corsa all'acquisto, oggi la clientela è più interessata a prodotti classici, che invecchiano meno, e sono molti coloro che oggi chiedono di rimettere in funzione la "cipolla" del nonno; addirittura vi sono proprietari di "patacche" acquistate a pochi euro, che sono disposti a spendere in riparazioni molto più di quanto hanno investito nell'acquisto.

Nel rapporto con la clientela Giuseppe Pezzi crede nel ruolo attivo del commerciante, cui spetta il compito di selezionare le novità con competenza e saperle proporre con convinzione. Nel rapporto con i fornitori e i rappresentanti, le cose variano molto tra l'orologeria, in cui le case di maggiori dimensioni riescono a imporre le proprie politiche di marketing, e l'oreficeria in cui la dimensione artigianale della maggior parte dei produttori consente una maggior libertà al dettante.

Nel 1988 Annalisa Sonzogni raggiunge il marito in negozio mentre la madre di Giuseppe, Gianfranca, che incontriamo mentre scende dall'appartamento soprastante, lascia nel 1993 ponendo fine alla consuetudine per cui due generazioni si erano sempre affiancate nell'attività. La sovrapposizione anche fisica dell'abitazione con il punto vendita è stata un fattore essenziale nelle fasi di transizione generazionale, come abbiamo potuto riscontrare in altri casi analoghi: i bambini iniziano a familiarizzare con l'ambiente di lavoro ben prima di esservi coinvolti direttamente, mentre chi ha lasciato la gestione diretta può separarsene senza traumi e allo stesso tempo essere di supporto ai successori, se necessario.

Oggi Annalisa, oltre a occuparsi della parte amministrativa e contabile, segue con il marito i rapporti con i fornitori e gli acquisti per il negozio, cui Giuseppe attribuisce grande importanza muovendo dalla convinzione che «per vendere bisogna acquistare, non si possono fare affari se non si mantiene un magazzino fornito» e che l'abilità nel commercio consiste anche nel «saper scegliere cosa può piacere alla clientela e promuovere con decisione le novità in cui si crede». Per quanto

riguarda, invece, le forniture di ricambi di orologeria è compito di Giuseppe, che conserva tutti i pezzi in una cassettera ereditata dai propri antenati, accanto ad altri strumenti tecnici tradizionali di cui ci illustra il complesso funzionamento.

Un altro principio cui si ispira l'attività di Pezzi è il rispetto degli orari e la presenza costante al servizio della clientela: si apre un po' prima, non ci si assenta dal negozio e, se un cliente ha bisogno, lo si attende posticipando la chiusura. Dato che gli abitanti di Vaprio e del circondario lavorano prevalentemente fuori, non c'è convenienza a tenere aperto durante la pausa pranzo, mentre si effettuano le aperture serali nei giorni di sagra e le aperture domenicali nel periodo prenatalizio. Il complesso intreccio viabilistico del centro di Vaprio non consente la pedonalizzazione della via Matteotti, ma questo, secondo Giuseppe, non influenza l'attività del negozio.

La zona di Vaprio, per secoli meta prediletta di villeggiatura del patriziato milanese, è stata sede di un precoce sviluppo industriale fino agli anni settanta del secolo scorso, con gli impianti della Cartiera Binda, la Velluti Visconti di Modrone (Velvis), il cotonificio di Crespi d'Adda. Secondo Giuseppe, la presenza di queste industrie, che saturavano l'offerta di manodopera locale, ha scoraggiato nel secondo dopoguerra l'avvio di nuove iniziative imprenditoriali di medie dimensioni. Con la meccanizzazione degli impianti e il declino di alcuni settori industriali, l'offerta di lavoro a Vaprio è crollata e ha avuto inizio un flusso pendolare, che interessa la maggioranza dei residenti.

Il panorama commerciale di Vaprio è profondamente mutato negli ultimi anni, anche a causa dell'avvento della grande distribuzione che ha causato la scomparsa generalizzata dei negozi alimentari, sostituiti solo in parte da nuove attività in prevalenza gestite dalle numerose comunità straniere immigrate. Attualmente sembra ormai concluso il drenaggio di clientela da parte dei centri commerciali nei confronti dei piccoli esercizi, anche se, come insiste Giuseppe Pezzi, per guadagnare terreno bisogna essere propulsivi, offrire un servizio migliore, merce selezionata, e porre molta attenzione ad alcuni aspetti della gestione d'impresa, come quella dei flussi finanziari, troppo spesso trascurati da molti colleghi.

Andrea Strambio de Castillia

Intervista realizzata a Vaprio d'Adda il 23 maggio 2006.