

# Zucca in Galleria



L'ingresso della Galleria Vittorio Emanuele II con, ai lati, i due Caffè Campari (foto del 1916 ca.)



La sala art déco con il bancone di Quadri e il mosaico di D'Andrea, originali del 1915

Particolare del mosaico: "il pappagallino"



**I**l locale sito sullo spigolo occidentale dell'ingresso a sud della Galleria è stato chiamato nel tempo in molti modi: Camparino, Zucca in Galleria, Caffè Miani. I nomi sono conseguenza delle cose e il loro avvicendamento è dunque segno di un mutamento dell'essenza stessa delle cose. Oggi, entrando attraverso il locale reso celebre dal lavoro di Quarti, Mazzucotelli, D'Andrea, si passa in nuove sale che, pur richiamandone l'impronta stilistica originaria, sono il riadattamento di spazi occupati un tempo da altri esercizi commerciali le cui storie sono state cancellate. Tutto ciò è naturale in una dinamica commerciale. Nomi e cose subiscono una continua metamorfosi intorno a un nodo concettuale che rimane tuttavia saldo: quel luogo è stato e resta un punto di riferimento per i milanesi; la capacità di attrazione che esso ha esercitato nel passato perdura perché nuovi soggetti ne subiscono il fascino e accettano la sfida di interpretarne modernamente il

ruolo. Il racconto che abbiamo raccolto da Teresa Miani e dal marito Orlando Chiari non è la storia del Camparino (del resto documentata con maggior respiro da autori come Guido Vergani e dallo stesso Orlando Chiari, Campari, Zucca, Miani: 135 anni di storia milanese, Milano 2001, pubblicazione in distribuzione ai clienti presso il locale), ma è la testimonianza di una di queste felici immedesimazioni che fanno di Milano una metropoli capace di interpretare dinamicamente la tradizione.

Il perno di questa narrazione ruota intorno alla vicenda e alla personalità di Guglielmo Miani, padre di Teresa, e della sua famiglia. Nel 1922, all'età di 17 anni, Guglielmo arrivò a Milano giungendo da Andria, dopo un breve soggiorno a Roma. Con in tasca una lettera di presentazione del suo vescovo, si presentò presso l'ufficio di collocamento dichiarando di "saper fare maniche e collo", cioè di essere sarto provetto. Venne inviato subito da Bressan, in corso Vittorio Emanuele, ma qui, alla fine della giornata, gli dissero che, nonostante la buona volontà, doveva tornare in periferia ad imparare. A Bressan Miani promise semplicemente che lui in corso Vittorio Emanuele ci sarebbe tornato.

Iniziò dunque altrove il proprio apprendistato e, dopo non molti anni, aprì un laboratorio di sartoria in vicolo dei Tignoni (l'attuale via Pisoni). Nel 1929 si sposò con Ginevra e dopo pochi anni nacque Teresa seguita da Riccardo, Adriana e Iris. Nel 1939 l'espansione del lavoro lo portò ad ampliare l'attività e ad aprire un negozio per la vendita di tessuti in via Manzoni. Ma nel '42 un furto di grande entità lo spogliò di tutto. Teresa ricorda come i parenti suggerissero di chiedere la procedura del concordato, ma Guglielmo rifiutò: preferì ricominciare da zero e, contando sul sostegno delle persone che lo stimavano (importantissimo fu il rapporto con il Credito Italiano che gli diede fiducia) rimise in piedi l'attività.

La famiglia era per Guglielmo sede di affetti, ma anche parte integrante del proprio disegno imprenditoriale e, al tempo stesso, l'impresa era luogo di formazione per i figli e veicolo di legittimazione sociale dell'intera famiglia. Verificata l'infedeltà di alcuni collaboratori sorpresi a cedere tessuti in conto merci, Guglielmo volle che i figli, appena terminate le medie inferiori, fossero coinvolti in azienda.

Già nel 1936 aveva avviato una produzione di impermeabili, i trench coat chiari che ave-



I coniugi Chiari, titolari del Caffè Miani

vano preso piede in Inghilterra. Teresa racconta che il padre e la madre presero un impermeabile, lo smontarono per capire com'era fatto e quindi si misero d'impegno a produrli. Volendo trovare un marchio per il nuovo prodotto, Guglielmo non si rivolse a un'agenzia di pubblicità, ma a don Alfieri, il sacerdote che lo aveva sposato. L'idea di partenza era quella del gabbiano le cui penne non si bagnano neanche in acqua. Gabbiano era però un nome poco evocativo e il fascismo impediva il ricorso a lemmi stranieri: di qui l'idea del religioso di aggirare l'ostacolo attraverso la traduzione latina (*larus*).

Nel dopoguerra il dinamismo di Guglielmo Miani ebbe modo di espandersi grazie al clima di apertura e al miracolo economico di cui Milano fu nel Paese una delle locomotive. Accanto al negozio di via Manzoni altri negozi Larus fecero la loro comparsa in Galleria, in corso Vittorio Emanuele (la promessa al sarto Bressan fu così mantenuta) e in via Montenapoleone. L'attività economica era tuttavia un aspetto di un più intenso dinamismo che faceva di Miani il promotore di iniziative rivolte alla socialità milanese. L'entusiasmo che egli nutriva ad un tempo per l'Inghilterra e per la città si esprimeva in iniziative quali l'installazione in Galleria delle cabine telefoniche rosse fatte arrivare espressamente da Londra e messe a disposizione dei bambini per chiedere i regali a Babbo Natale; il dono di stoffe ai vigili milanesi; l'invito rivolto ai suonatori di cornamuse scozzesi e ai town craiers perché venissero a Milano rispettivamente a suonare e a strillare le notizie locali.

Volendo esprimere l'amore nutrito per la città che aveva alimentato il suo successo, fece coniare tra gli anni '50 e gli anni '60 varie medaglie d'oro dedicate ai principali monumenti milanesi. La partecipazione alla vita artistica cittadina era intensa: spesso portava a casa quadri accettati da artisti in pagamento per i vestiti ed allacciò rapporti di intensa amicizia con personalità del mondo dello spettacolo.

I nostri testimoni ricordano che Totò, nell'interpretare il ruolo di un manichino in uno spettacolo al Mediolanum di corso Vittorio Emanuele, indossò, reclamizzandolo, l'impermeabile Larus. Con Aldo Fabrizi la pubblicizzazione seguì percorsi più tortuosi: un tentativo marginale di collaborazione commerciale tra Miani e Fabrizi si risolse in una causa per mancato pagamento dei tessuti e portò alla condanna dell'attore. Con bonomia, Fabrizi disse a Miani che già la causa era un compenso per il risalto dato dalla stampa quotidiana all'episodio.

Il successo dell'attività portò inevitabilmente con sé al diffondersi di forme di emulazione: negli anni '50 apparve il marchio Marus che vendeva impermeabili a costi più contenuti; dopo una lunga battaglia giudiziaria che non portò ad alcun risultato, Guglielmo decise di modificare il marchio in larusmiani mettendolo al riparo da ulteriori pericoli.



Busto di Guglielmo Miani, collocato all'interno del Caffè

E' negli anni '60, cioè in una fase di piena affermazione commerciale, che Miani inizia un serrato assedio alla ditta Zucca per ottenere il subentro nella gestione del locale che i milanesi chiamavano indifferentemente Camparino o Zucca.

Il locale era passato nel '19 dai Campari alla famiglia Zucca e rappresentava uno dei punti di ritrovo che conferivano alla Galleria il ruolo di salotto e di riferimento per personalità della vita artistica, economica e politica. La vicinanza ai punti topici della città gli conferiva una centralità strategica; la preziosa ristrutturazione del '15 nel segno dell'art nouveau aggiungeva



Guglielmo Miani al bancone (fine anni '70)

la gradevolezza estetica; qualità delle bevande e cura nella mescita chiudevano il cerchio facendo del locale un angolo della socialità cittadina. Per usare l'efficace espressione dello stesso Miani, quel luogo non era un bar: era un'istituzione ed aveva bisogno di un gestore che ne fosse consapevole.

Gli anni '60, inoltre, segnarono l'inizio del degrado dei luoghi dell'incontro cittadino e, più ancora, di una distrazione generale e di una sciattezza amministrativa che incideva pesantemente sulla manutenzione di un monumento vivo come la Galleria. L'avvicendamento degli esercizi commerciali e il mutamento della loro tipologia era un segno di questa trasformazione e Guglielmo Miani fu pronto a coglierlo già al suo primo manifestarsi: come ricorda il genero Orlando Chiari, "era un personaggio lungimirante; leggeva il degrado della Galleria già nell'avvento del Motta. Si figuri se avesse visto i Mc Donald's".

Articolo da "Il Progresso" del 26 maggio 1971



## Il commercio "racconta" Milano

Iniziativa realizzata in collaborazione con il Centro per la cultura d'impresa



Miani con il cardinale Montini



Miani con Totò



L'esterno del Caffè con i tavolini in Galleria



Disegno del negozio dal lato della Galleria

Se questi elementi aiutano a comprendere da un lato le motivazioni dell'interesse che Miani, milanese adottivo e quindi visceralmente pervaso di milanesità, poteva nutrire per il locale e per la Galleria, altre vengono espresse da Teresa attraverso una lettura interna delle dinamiche familiari: al volgere degli anni '60 i figli erano ben inseriti nella Larus e Riccardo, il secondogenito, esprimeva una leadership che poteva essere limitata dalla presenza paterna. Ecco allora che l'acquisizione del locale diveniva il nuovo progetto di vita di un imprenditore intenzionato a lasciare spazio ai figli. Orlando Chiari, ricorda che le trattative e l'acquisto avvennero quasi di nascosto per tema di reazioni familiari. Apparteneva, continua, a quella generazione di imprenditori milanesi cui occorrevano due minuti per capire se ciò che gli stavi proponendo era un affare o no.

E' peraltro in questa fase che Orlando Chiari, di professione procuratore di Borsa, entrò in famiglia sposando Teresa e lasciandosi coinvolgere nel giro di qualche anno nelle attività dei Miani.

Guglielmo rilevò l'esercizio e lo gestì cercando di ingrandirlo verso la Galleria.

Guglielmo Miani gestì il locale per quindici anni circa sino alla morte intervenuta nell'87, e il suo cruccio fu quello di non essere mai riuscito a dotare il locale di un respiro maggiore e di servizi essenziali (tra i quali dei servizi igienici adeguati).

Alla morte di Guglielmo, la gestione passò, per conto dei quattro fratelli, a Iris che giunse a un accordo con il Poligrafico dello Stato: il Poligrafico andò ad occupare i locali di pertinenza del negozio larusmiani in Galleria, i nuovi spazi consentirono di collegare con una scaletta i due piani del negozio e ricavare un elegante ritrovo nelle sale superiori che l'architetto Perego ha arredato richiamando gli stilemi decorativi e i materiali del locale originario.

Nel luglio '99, in seguito alla decisione tra i fratelli di ripartire le attività della famiglia, la gestione del locale è stata assunta da Teresa Miani e Orlando Chiari. A Riccardo è andata invece la larusmiani ed egli continua la tradizione paterna con l'aiuto della moglie Giovanna e del figlio Guglielmo. Adriana è coinvolta nelle attività del marito, Ferruccio Busini, figlio dell'ex allenatore del Milan Antonio, e ora è titolare della catena di negozi Mc Kenzy. Anche qui i figli Umberto e Rossana sono inseriti pienamente nell'attività. Iris, che ha gestito con efficacia il Caffè Miani rimodernandolo, è ora impegnata a supporto dell'attività del marito, Bruno Ermolli.

A ben vedere, da quando i Miani sono subentrati alla Zucca, il locale è passato di mano tre volte, eppure tutto è stato fatto nel

segno di una continuità dello stile che costituisce un raro esempio di interscambiabilità dei ruoli imprenditoriali all'interno della famiglia; ed anche questo costituisce un elemento di riflessione.

Oggi la gestione pone problemi di un certo peso. Come osserva Orlando Chiari, "se si vuol gestire un locale come questo, non si può porre enfasi sul lucro. Bisogna avere una grande ambizione per guidare questo locale e sentirsi gratificati nel poter dire lo Zucca in Galleria è il mio locale". Il dato economico deve fare i conti con il mantenimento dello standard di qualità. La bontà dei prodotti serviti al bar o al ristorante deve essere elevata e costante lo sforzo di ricerca che vi sta dietro. Le brioche giungono dal forno prima ancora dell'apertura del bar grazie alla collaborazione del prospiciente giornalaio; i salumi sono stati cercati in val Tidone; i formaggi in Valtellina e nella Valsassina.

L'attenzione al prodotto deve sposarsi alla cura nel servizio: oggi, osserva Chiari, è sempre più difficile trovare ragazzi che abbiano buone maniere, che percepiscano il saluto come parte integrante del servizio al cliente, che siano disposti ad accettare il tempo esteso dei locali pubblici. La libertà al sabato e alla domenica è generalmente la prima informazione richiesta nei colloqui di lavoro e precede nettamente la stessa questione del trattamento economico. A ciò si aggiunga, osserva Teresa Miani, un turn-



Il Caffè Miani all'ora dell'aperitivo



Vetrata esterna con il riflesso del Duomo



La sala al primo piano, inaugurata alla fine degli anni '80



over che impedisce la strutturazione di un solido rapporto fiduciario: quando lavorava in larusmiani era frequente il caso di persone che entravano da apprendisti e col tempo diventavano dirigenti. Oggi, questo percorso è un'eccezione. L'intreccio di questi elementi di qualità (gli alimenti, il servizio, la cura dell'arredo) costituisce condizione imprescindibile per restare fedeli alla tradizione dello Zucca in Galleria; tenerli congiunti in modo continuativo rappresenta la scommessa quotidiana dell'imprenditore che egli vince attingendo in modo esasperato alla propria flessibilità. Un orario di lavoro che va dalle 7 alle 21 costituisce la norma, né le funzioni svolte sono delegabili: il giornalista, l'imprenditore, la personalità che si presenta per concordare un incontro o un'intervista si aspetta di instaurare un rapporto preferenziale con il titolare e ciò si risolve in un'attività di pubbliche relazioni senza soluzioni di continuità. In quest'essenzialità del proprio ruolo sta la chiave della gratificazione dell'imprenditore che trova nelle qualità dell'esercizio un'estensione degli elementi positivi della propria personalità. Non a caso ritornano costantemente nella testimonianza concetti tra loro apparentemente lontani, ma consequenzialmente incardinati: passione, malattia, divertimento. Il livello di impegno è tale da far sorgere il dubbio che la responsabilità imprenditoriale costituisca un lascito troppo pesante da trasmettere ai propri figli e questo tema, secondo Chiari, costituisce elemento di seria riflessione per molti imprenditori. E' proprio sul tema dell'indisgiungibilità tra onere e piacere nell'opera dell'imprenditore che il racconto si arricchisce di un secondo e inaspettato capitolo che fa da corollario alla vicenda dello

Zucca in Galleria. Nel '78 Teresa si risolse ad acquistare uno stabile fatiscente sito in via Santo Spirito 17. L'idea era quella di costruire un'iniziativa imprenditoriale propria ("mi son detta, quando invecchio non voglio che i miei nipoti si chiedano cosa ci fa una persona di quell'età in azienda") attraverso la quale esprimere la propria originalità gestionale. Pian piano l'idea si concretizzò nella realizzazione di un residence che il padre Guglielmo fece in tempo a vedere inaugurato nell'87, poco prima di morire. Per poter svolgere la funzione di titolare, Teresa tornò in aula a frequentare i corsi della Scuola Superiore del Commercio ("quando andavo in viale Murillo, data l'età mi scambiavano per un'insegnante") e conseguire l'iscrizione al Rec. Superati gli esami, scoprì che la gestione di un residence in Italia presentava larghi margini di indeterminatezza: a differenza degli alberghi, la normativa non prevedeva il rilascio di alcuna licenza. La neonata associazione di settore, Rescasa, la esortò a non preoccuparsi e ad accettare, come tutti gli altri proprietari, la situazione di fatto. Teresa Miani, viceversa, rifiutò la situazione di vuoto normativo e collaborò con i funzionari del Comune di Milano alla predisposizione di una procedura affidabile che ebbe l'onore di varare per prima. Oggi il residence di via Santo Spirito rappresenta un angolo silenzioso e impeccabile per clienti capaci di apprezzare discrezione e qualità del servizio. La cura nei particolari e il ricorso a materiali di pregio (i pavimenti in noce italico, il rifiuto di vernici e moquette per evitare allergie, il ricorso a colori

solari) si accompagnano alla piena attenzione ai desideri e alle caratteristiche degli ospiti ai quali si preme dare l'impressione di disporre di una casa, non di un soggiorno casuale e precario. L'attenzione alla privacy è elevata e questo articolo darà unicamente conto del nome di Marcello Mastroianni il quale adorava soprattutto la possibilità di risiedere nel centro di Milano senza essere assediato da giornalisti e ammiratrici. Il residence è certo un'attività commerciale, ma, come dice Teresa, "è una cosa per me", è una realizzazione cui tiene al punto da selezionare, ove possibile, la clientela. Chiedendo a Teresa Miani quale motivo l'abbia spinta a passare dalla larusmiani a un'attività così diversa qual è la gestione del residence, si ottiene la risposta che si tratta di un lavoro quasi naturale per una donna che ama la cura della casa. La risposta ha indubbiamente una sua forza. Consentiteci tuttavia di fare affiorare altre motivazioni

partendo dagli elementi di continuità che legano i comportamenti imprenditoriali di Guglielmo e Teresa nonostante un ventennio di distanza: in primo luogo c'è il desiderio di iniziare ex-novo un'avventura nella quale giocare a fondo, anche sfidando l'assunto generale che vuole l'imprenditore ancorato a una formazione specifica. In secondo luogo, c'è la volontà di costruire qualcosa di identificabile univocamente nel contenuto e nello stile. In altri termini c'è l'esigenza istintiva di fondare una tradizione. L'atteggiamento di Teresa Miani ripete per molti versi il salto operato da Guglielmo nel 1967 ed è testimonianza di un imprinting formativo che pure a distanza di tempo si dimostra capace di generare innovazione.

**Giuseppe Paletta**

(Intervista realizzata in collaborazione con Andrea Strambio)