

Ferramenta casalinghi Cesare Beretta in corso Lodi



L'esterno del negozio di ferramenta su corso Lodi con la storica insegna

In un vecchio cortile milanese con i ciotoli di fiume e la glicine alle ringhiere dei piani più alti, si apre il piccolo mondo imprenditoriale del signor Beretta. E' un luogo di ricordi che, in una vita di lavoro, ha ereditato dal padre, iniziatore dell'impresa, e ha costruito giorno dopo giorno, nel corso degli ultimi cinquant'anni. Nel retro dell'attuale esercizio di ferramenta/casalinghi di corso Lodi 92 abbiamo intervistato Cesare Beretta, attuale proprietario, suo figlio Alessandro e il loro collaboratore Nicola Giannicolo.

L'inizio dell'attività risale al 1925 con il padre di Cesare, Tiburzio, nato nel 1902 "romano per caso", come ricorda oggi il figlio, ma originario di Locate Triulzi, un comune a Sud di Milano. Pilota d'aerei durante il servizio militare, avrebbe scelto la carriera aeronautica se non fosse stato per la responsabilità verso le sorelle minori e la paga troppo bassa per contribuire a mantenerle. Tiburzio comincia come contadino e venditore di polli nelle campagne della zona; è poi assunto, come fattorino, presso un arrotino e venditore di forbici e coltelli. Infine, liberatosi il locale dove oggi si trova l'attuale esercizio commerciale, si mette in proprio aprendo la Ferramenta - Arrotino - Tiburzio Beretta, al 92 dell'allora corso XVIII Ottobre, come risulta da un più tardo documento di richiesta al Comune per esporre la merce sull'esterno del negozio (1936). Di poco successiva all'originale è l'attuale devanture, probabilmente degli anni Venti, gelosamente conservata da Cesare fino ad oggi. Siamo nel pieno dell'epoca fascista e parte della toponomastica era stata cambiata per celebrare il regime. La marcia su Roma avvenuta nell'ottobre del 1922: una scelta non casuale che coinvolge il corso, già proseguimento di corso Roma (che comprendeva le attuali via Mazzini e corso di Porta Romana), poiché parte dei fascisti milanesi convogliò e partì lungo quell'importante asse viario in direzione della Capitale.

Per ampliare il raggio dei suoi affari, Tiburzio si incarica direttamente di girare per le vie di Milano con un furgoncino a pedali (che si era costruito con le balestre di una vecchia automobile) per ritirare a domicilio forbici e coltelli da affilare, raccogliere rottami ferrosi e consegnare le stufe che costruiva lui stesso a partire dal materiale raccolto. Tiburzio aveva una spiccata manualità ed un forte senso del recupero. E' interessante osservare oggi come, in quegli anni in cui non esisteva il consumismo di massa, la povertà e l'autarchia economica spingessero le persone più intraprendenti a "fare di necessità virtù" e, nel caso di Tiburzio, a realizzare e commercializzare stufe a partire da pezzi di lamiera, griglie di ghisa raccolte o donate da un amico. "La vita d'allora era difficoltosa" ricorda Cesare. Le foglie secche dei platani del corso, raccolte all'alba prima del passaggio degli spazzini, e la carta pesta ricavata dagli imballaggi della merce arrivata in negozio, servivano per riscaldare gli ambienti. Cesare ricorda i pomeriggi d'estate con le mani in acqua per fare i blocchi di cartapesta. Questi materiali erano utilizzati come fonte di calore, ma, per consumarli più lentamente, venivano inumiditi: il calore sprigionato era minimo, ma permetteva una più lunga durata; per esempio un bidone di foglie pressate garantiva la copertura di un'intera giornata. Per il



Ersilia Lanzi e Tiburzio Beretta (al centro) nel giorno delle loro nozze davanti alla chiesa di San Luigi (ritratti in una foto di gruppo matrimoniale: è l'11 aprile del 1932)



Ersilia, Angelo (il nonno paterno) e Tiburzio davanti al negozio con l'insegna "Arrotino - Ferramenta", tuttora esistente (foto anni Trenta)



Documento d'autorizzazione comunale per esporre la merce all'esterno con la toponomastica del fascismo: corso XXVIII Ottobre 92 (1936)



Il locale dei casalinghi rinnovato da Alessandro Beretta con l'angolo delle ceramiche



Diploma rilasciato negli anni Trenta a Tiburzio Beretta "Pro Industria, Arte e Commercio d'Italia"



La vetrina allestita con i paioli in rame

riscaldamento e la vendita, Tiburzio utilizzava anche la legna ricavata dai ceppi degli alberi tagliati, donatigli dai contadini della zona più a sud della città che aveva conosciuto grazie alla sua attività itinerante.

Il ricordo di Cesare cade su un episodio drammatico legato alla raccolta di questi ceppi con il furgoncino a pedali. Padre e figlio furono colti da un'incursione aerea nei pressi dell'Abbazia di Chiaravalle che li costrinse a gettarsi in un fosso per ripararsi dalle mitragliate. Alla domanda del padre, Cesare - molto piccolo - non ammise la sua paura, ma solo un gran freddo. Oggi riconosce d'averlo fatto esclusivamente per risultare coraggioso dinanzi agli occhi del padre, ma confessa l'ovvio grande spavento di entrambi.

Torniamo agli anni Venti e Trenta: si tratta di un periodo molto intenso per Tiburzio, sia dal punto di vista professionale (è impegnato ad avviare la sua nuova attività) sia sentimentale con il matrimonio con Ersilia Lanzi, una ragazza romagnola di Savignano sul Rubicone che gli darà due figli: Maria Rosa, nata nel 1933, e Cesare (nato nel 1939). L'impresa, alle origini, si limitava all'attività d'arrotino e alla vendita di ferramenta e stufe, ma con gli anni si ampliò notevolmente comprendendo casalinghi e articoli da regalo. L'iniziale superficie di vendita corrispondeva ai 24 metri quadrati del piccolo negozio mentre l'abitazione, vicinissima all'esercizio, era una piccola casa in fondo al cortile, dove Cesare è nato. Parte dell'attività comprendeva anche la fornitura di utensileria minuta per le ditte che un tempo erano molto diffuse nella zona. Il quartiere è sempre stato un quartiere operaio; c'erano le ditte Vanzetti, Pasta, Geloso che permettevano al negozio di fatturare bene.

"Papà era un brontolone di natura, anche con i clienti, ma questi non si offendevano perché lo conoscevano e gli volevano bene; (...) non accettava lo scherzo, per lui erano tutte cose serie (...) era severissimo, (...) mai bugie (...) bastava guardarlo in faccia e già sapevi che dovevi abbassare le orecchie e andare" ricorda Cesare. La sua infanzia è segnata, quindi, dalla forte personalità del padre, la cui severità si esprimeva con rigore anche nei confronti di se stesso: Tiburzio non ha mai frequentato un'osteria perché la riteneva una perdita di tempo prezioso, sottratto al suo lavoro. Cesare ci racconta che le poche volte in cui il padre è entrato in un bar è stato solo ed esclusivamente per le sue continue insistenze.

Tiburzio era un uomo di poche parole e severo negli atteggiamenti, ma sapeva riconoscere il valore delle persone e dei suoi collaboratori. Cesare ricorda, con l'immutato stupore che lo colse all'epoca ("mai mi sarei aspettato una cosa simile"), un appuntamento da un notaio di Porta Venezia. A sua insaputa il padre aveva deciso di donargli, come aveva già fatto per la figlia, un appartamento in risarcimento, così disse, per tutto il lavoro svolto nel corso degli anni. Un dono grandissimo, importante, fatto senza sentimentalismi, come era nel suo stile.

Il suo atteggiamento burbero nascondeva, però, un'attenzione ed una solidarietà per i meno fortunati del quartiere. Era lui, apparentemente così distaccato, che si ricordava ogni anno di fornire gratuitamente alle vecchiette più in difficoltà della zona, la manutenzione delle loro stufe o il semplice cambio di una lampadina. Era un senso di solidarietà umana vero, ma intimo e discreto. Cesare ci racconta, inoltre, di quando, bambino, andava col padre a raccogliere il carbone caduto dai tender dei treni, vicino ai binari della ferrovia di corso Lodi o Rogoredo. Il "raccolto" era poi diviso tra le persone del cortile, in particolare tra quelli che "gh'aveven minga de grana", i più poveri. Il cortile diventava un vero e proprio centro di solidarietà. Ancor oggi accade, secondo Cesare, che "ovunque tu vada sei riconosciuto con affetto; a volte nei posti più impensati trovi persone che ti abbracciano ed è una cosa bellissima".

Il vero centro emotivo di tutta l'impresa era, però, la signora Ersilia: dal giorno del matrimonio al fianco di Tiburzio nella vita e sul lavoro ("a 15 anni si è trovata qua incatenata" ricorda Cesare). Una donna dolcissima, pronta all'ascolto e alla battuta, dalla solarità tipicamente romagnola a cui stava a cuore, prima ancora della vendita, il rapporto con il cliente. Aveva così creato un fedelissimo e solido sistema di rapporti affettivi con il vicinato e con i clienti/amici del quartiere. Con orgoglio e amore ne parla oggi il figlio che si dice per carattere molto più vicino alla giovialità materna che non alla riservatezza del padre ereditata almeno in parte, secondo Cesare, dal figlio Alessandro.

Sin dall'origine la dimensione imprenditoriale è limitata alla famiglia. Tutti collabo-

Il commercio "racconta" Milano

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



Cassettiera per chiodi e minuteria di ferramenta costruita da Tiburzio con materiali d'imballaggio recuperati



Il retro del bancone con i vari prodotti di ferramenta



Un'antica bilancia ancor oggi utilizzata per pesare i chiodi e le varie minuterie di ferramenta



rano in negozio: la madre, i due figli e, sporadicamente, il nonno paterno (che appare in una foto). In particolare Maria Rosa, maggiore di sette anni rispetto a Cesare, ha lavorato in negozio fino all'età di vent'anni quando si è sposata e si è trasferita a Parma.

Come ricorda Cesare con grande commozione, "nostro padre non ci ha mai dato denaro. Noi dovevamo guadagnarcelo". Per questo la sorella s'ingegna per crearsi a sue spese una dote. "Alcuni clienti calzolari ci regalavano pezzi di cuoio che mia sorella utilizzava per costruire piccole gondole venete ricoperte di velluto e pizzo fatto a mano che poi vendeva in negozio tenendo il ricavato per la sua dote".

Cesare sin da piccolo, già all'età di 8-10 anni, è inserito nell'attività familiare. Oggi ricorda come alla scuola preferisse aiutare in negozio, in particolare nella consegna delle stufe. Compie comunque i suoi studi presso la scuola media Verri, senza sostenere l'esame finale a causa della sua paura per il latino. L'inserimento nell'attività paterna è stato, pertanto, naturale e per nulla traumatico: "ci sono nato dentro" dice. Il negozio e la casetta in fondo al cortile sono gli spazi della sua vita più intima.

Il 1972 segna il vero passaggio di proprietà dell'attività di ferramenta da Tiburzio a Cesare, da decenni ormai impegnato nell'impresa. La decisione, come sempre nello stile di Tiburzio, non passa attraverso tentennamenti e mezze misure. Una discussione sulla fornitura di catene per le porte ("ne avevo ordinate 4 scatole per coprire il mese, invece di una come faceva settimanalmente mio padre") portò Tiburzio alla decisione di cedere il negozio a Cesare. Da qui l'ordine perentorio: "lunedì andiamo in un posto". Quel posto era il notaio per il passaggio di proprietà. Il vecchio Beretta lascia la guida dell'impresa al figlio, ma prosegue la sua attività accanto alla moglie come aiuto.

Pertanto il nucleo familiare originario su cui si è impostata per anni l'attività (esclusa Maria Rosa, trasferitasi dopo il matrimonio), si mantiene ancora fino alla morte dei genitori avvenuta negli anni Novanta.

Il passaggio comporta, per Cesare, un aumento del carico di lavoro e di responsabilità: acquista i muri del negozio, precedentemente in affitto, ed amplia gli spazi adibiti a magazzino sul retro e nel cortile fino a raggiungere la superficie di 360 metri quadrati attuali. La gamma dei prodotti offerti alla clientela si ingrandisce di anno in anno grazie anche al miglioramento delle forniture. Se nei primi decenni dell'attività procurarsi la merce significava andare in prima persona dai fornitori, sceglierla e caricarsela sul furgoncino a pedali con un dispendio di tempo e di energie notevoli, oggi sono i rappresentanti che propongono e consigliano dando così un aiuto prezioso. Una caratteristica sin dalle origini dell'attività è stata quella di tenere a magazzino almeno un pezzo per articolo in modo da poter rispondere ad un'eventuale richiesta. Procurare un oggetto che non si ha in casa diventa un punto d'onore per Cesare, una sfida con se stesso. L'imperativo diventa: procurarlo ad ogni costo.

L'attenzione al cliente è uno dei cardini dell'attività dei Beretta. La scelta di un nuovo prodotto non è tanto fatta in base alla potenziale possibilità di vendita, ma alla qualità. Riuscire a vendere un prodotto

non significa nulla. Bisogna conoscere ciò che si vende, capire, provare. E' necessario avere il fiuto che ti permette di capire il prodotto più efficace, ma l'intuizione è fondata sulla sperimentazione. Alessandro, ormai al fianco del padre da qualche anno, ci racconta della decisione di commercializzare un determinato tipo di stufa che al momento dà

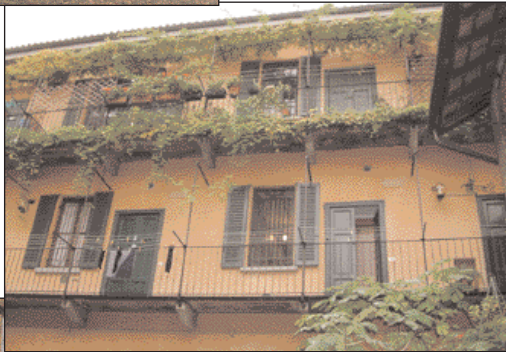
ottime soddisfazioni. Ciò ha comportato l'acquisto di un modello, la prova e lo smontaggio per capire il funzionamento e i meccanismi, e quindi poter rispondere al cliente per eventuali riparazioni.

"Non devi fregare il cliente perché se accade una volta...". Il cliente è perso per sempre.

Dopo il diploma di ragioniere, conseguito nel 1994 presso l'istituto privato Leopardi, Alessandro entra immediatamente nell'attività paterna, ma poco dopo decide di partire per la Corsica dove rimane per un anno e mezzo. Il ritorno in Italia a causa del servizio militare ed ancora un periodo di due anni a Milano, precedono una nuova partenza per l'isola francese. Alessandro in questa terra fa di tutto: il muratore, il pizzaiolo, il carpentiere navale ed il falegname, la cosa che più ama. Cesare ne parla con orgoglio, ricordando che è stato Alessandro ad ideare e realizzare i lavori di muratura e l'arredamento della parte del negozio dedicata ai casalinghi. Il suo ambito di interesse è soprattutto quello dell'attività creativo-manuale (scatta l'immediato confronto con il nonno Tiburzio e le sue stufe) mentre i suoi studi di ragioneria non hanno saputo stimolarlo ed orientarlo nel modo giusto. Ad un certo punto Cesare saggiamente ricorda che "La vita uno deve impararsela da solo, fare quello che si sente den-



La casetta in fondo al cortile di corso Lodi 92 (un tempo abitazione della famiglia Beretta) in cui Cesare è nato



Particolare della casa di ringhiera nel cortile di corso Lodi 92



Cesare e il figlio Alessandro al bancone della ferramenta



Cesare ed Alessandro Beretta con i loro collaboratori: Nicola Giannicolo e Gianluca Pavese

tro, se no....".

Riuscire a creare un clima familiare è sempre stato un altro elemento forte nell'attività dei Beretta. Nicola Giannicolo, detto affettuosamente Nicolino, è un esempio di questa situazione. In due momenti distinti dell'intervista, in assenza l'uno dell'altro, entrambi parlano di un magnifico rapporto familiare. Ancora oggi commosso, Cesare ricorda quel ragazzino di 15 anni, rimasto orfano di padre, con la necessità di un lavoro, entrato come semplice aiuto ed oggi, dopo 24 anni, un elemento portante dell'attività. Il rapporto che si è creato tra Cesare e Nicolino trascende un normale rapporto tra datore di lavoro e dipendente: come ci dice Cesare, "può essere considerato come mio figlio".

A questo punto emerge dalla testimonianza il confronto con la grande distribuzione, gli ipermercati, i grandi centri commerciali. A parte una lieve flessione iniziale legata soprattutto alla curiosità della gente per le nuove forme di vendita e il presunto risparmio, non hanno mai dato alcun fastidio all'attività dei Beretta. Nel momento dell'acquisto e della prova della merce ecco, secondo Cesare, che balza all'occhio un profondo scarto qualitativo esistente tra la grande distribuzione e il piccolo commerciante. Prodotti apparentemente identici risultano qualitativamente diversi e al minor costo corrisponde una minor qualità di materiali. "Se non c'è qualità non mi permetterei mai di venderlo ad un cliente", dice Cesare. Inoltre, la grande risorsa del

negoziante è la cura e l'attenzione per il cliente. La vendita di un utensile, anche il più noto come può essere un trapano, deve essere accompagnata da una spiegazione: non basta il libretto delle istruzioni. Il negoziante risponde poi in prima persona di ciò che ha venduto; il pezzo, se risulta effettivamente difettoso, va certamente sostituito. Cosa che, a garanzia scaduta, non sempre succede nella grande distribuzione. L'offerta del piccolo commerciante è una forma di garanzia sostanziale basata sul rapporto personale e diretto con il cliente che viene meno in un settore di vendita (come il centro commerciale) caratterizzato dall'impersonalità del rapporto.

L'unico momento serio di flessione economica ha corrisposto con gli scavi per la metropolitana. Sono stati tre, quattro anni difficili: non passava più nessuno davanti al negozio. I lavori a cielo aperto con uno strapiombo di 20 metri avevano cambiato gli itinerari dei clienti. Cesare ricorda l'incasso del primo Natale di lavori che ammontava a 70.000 lire, una vera e propria miseria rispetto ad un periodo di lavoro solitamente intenso. Ma la grande soddisfazione di Cesare è stata quella d'aver salvaguardato, nonostante le difficoltà economiche dovute agli scavi, contraendo acquisti e magazzino, il posto di lavoro di tutti, compresa la signora Renata Vago che all'epoca svolgeva nel negozio un lavoro part-time.

Gli articoli più venduti del periodo natalizio sono casalinghi e articoli regalo, anche se negli ultimi tempi si assiste ad una riduzione di queste spese a vantaggio di un più serio impegno finanziario nella settimana bianca o nel viaggio in paesi caldi. "Una volta ci si teneva di più al bel regalo, ci si concedeva anche più tempo per cercare, riflettere, acquistare. Oggi si fa tutto più in fretta".

Trascorsi ormai trent'anni, Cesare riflette sulla decisione che ha condotto il padre a lasciare l'attività e sul suo ruolo nei confronti del figlio Alessandro. Si rende conto di come probabilmente Tiburzio abbia considerato il suo modo di lavorare ormai superato, come forse è già il suo nei confronti del figlio. La successione non rappresenta, comunque, un problema. Innanzi tutto non prevede una riorganizzazione dell'esercizio commerciale perché significherebbe azzerare tutto e ripartire da una tabula rasa. Infatti con una certa saggezza Alessandro si domanda e ci domanda: "perché cambiare una cosa che gira bene?" Chiaramente non si conosce cosa riserva il futuro, ma per il momento si è raggiunta una situazione professionale ottimale da salvaguardare. Il bilancio di Cesare è quello di un uomo soddisfatto, appagato non solo per ciò che ha realizzato in questi anni di lavoro, ma anche perché è consapevole di una continuità professionale. "Prima vedevo il negozio cadere, è tornato Alessandro ed ora lo vedo risalire". Tutto l'impegno profuso nel lavoro ha riacquisito un senso. Ma le parole più belle del signor Beretta riguardano il suo rapporto viscerale con la sua professione e gli ambienti in cui questa si realizza. Potrebbe tranquillamente ritirarsi a vita privata e dedicarsi alle sue passioni ma, come dice, "le mie isole Bermuda sono qui", in questo angolo di corso Lodi con la casetta in fondo al cortile dove a volte la domenica si ritrova, anche per pochi minuti, a prendere una boccata d'aria.

Giovanni Luca Dilda

(in collaborazione con Giuseppe Paletta e Andrea Strambio)