

# UN BIELLESE NEL MONDO A VENDERE TESSUTI E SOGNI

Beppe Bianchetti

Al telefono Tini Maroino mi dice "Scrivimi due righe, ma su fatti abbastanza recenti". Io gli dico di sì, ma so già che non ne sarò capace. Come tutte le persone di una certa età, mi ricordo benissimo di cose accadute trent'anni fa. Ma non domandatemi cos'ho fatto sabato scorso, l'ho già dimenticato. Di una certa età... Ma come ha fatto a volare così, il tempo? La mia vita di lavoro, su cui dovrei appunto scrivere le famose due righe, mi sembra iniziata ieri.

Era ieri il 26 giugno 1963.

A Berlino, dove Zegna mi aveva inviato per imparare il tedesco, era arrivato John F. Kennedy. Io avevo gli esami finali del corso, ma li terminai a velocità da record, per correre alla piazza del Schöneberger Rathaus, dove il Presidente avrebbe tenuto il suo discorso. Eravamo decine e decine di migliaia, faceva un caldo allucinante e le vecchiette ogni tanto collassavano a terra. Allora dovevi alzare la mano, e in un attimo, con l'impeto dei panzer, i barellieri fendevano senza riguardo la folla e se le portavano via. Sui tetti dei palazzi brulicavano i tiratori scelti, il palco delle autorità era difeso più di Fort Knox. C'era Konrad Adenauer, c'era Willy Brandt, c'era Jacqueline. Ma c'era soprattutto lui. Il silenzio, quando lui attaccò a parlare, era quasi irreale. Diceva una breve frase nella sua lingua, e poi attendeva che il traduttore accanto a lui finisse. Così come attendevamo tutti. Ma quando, nel bel mezzo di una frase, lui disse "Ich bin ein Berliner", nessuno aspettò la traduzione, nè di capire il senso della frase. Ci fu come un'esplosione.

Accanto a me, vedevo i "freddi" tedeschi piangere, urlare, abbracciarsi...

A Berlino avevo sentito sparare sul muro, avevo provato l'inquietudine, quasi l'angoscia, dei controlli sovietici al Check Point Charlie, avevo visto il passo dell'oca delle pattuglie a Berlino Est, e la disperazione sui volti dei berlinesi dell'Est. Avevo capito il valore della libertà, e l'avevo amata con l'intensità con cui si ama a vent'anni. Ma nulla eguagliò allora, ed anche in seguito, l'emozione di quel mio ultimo giorno.

Pochi mesi dopo, a novembre, ero a Zurigo dove aiutavo a tagliar stoffa e a far pacchi per i sarti svizzeri. Cenavo in albergo, quando la televisione annunciò la morte di John Kennedy a Dallas. Ed io mi misi a piangere, incurante degli altri clienti intorno a me.

In Germania ero arrivato, fresco di studi e pieno di sogni, dalla mia Trivero. Dovevo costituire e dirigere la filiale tedesca di Ermenegildo Zegna. La cosa più notevole di questa operazione, me ne resi conto anni dopo, fu il coraggio di Aldo ed Angelo Zegna, che affidarono un mercato così importante ad un ragazzino. Non avevo un'auto, neppure uno scooter, non avevo mai preso un aereo, non avevo ancora iniziato a lavorare, e loro nell'arco di pochi mesi mi spedirono a Berlino, poi a Zurigo e infine a Monaco, dove iniziò l'avventura. A Monaco rimasi 7 anni, e in quel periodo mi vennero affidate anche le filiali di Vienna e Zurigo.

In piccole filiali come le nostre dovevi fare un po' di tutto: curare i clienti e gli agenti, fare le paghe, magari discutere con la Guardia di Finanza, ma anche dare una mano al magazziniere, tagliare i tagli di stoffa, fare i pacchi e portarli alla posta. Eravamo sempre gli ultimi, all'ufficio postale, e una sera rischiammo che ci arrestassero, perché irrompemmo nel cortile delle spedizioni, come sempre all'ultimo minuto, a tutto gas e facendo stridere le gomme. Dei poliziotti ci circondarono con facce per nulla rassicuranti, finché un impiegato, fattosi avanti per vedere cosa stava succedendo, disse: "Ah, al solito, sono quelli della Zegna..."

Un giorno dovetti andare alla stazione ad accogliere una ragazza italiana che veniva da noi a fare uno stage. Lei era bella da togliere il fiato. Era il 19 marzo 1967, e quel giorno segnò la svolta più fortunata della mia vita.

Tornai in Italia per sposarla, e alla Reda iniziai un'altra bellissima avventura. Bella soprattutto per l'aria che si respirava in azienda, per lo spirito di squadra, per l'entusiasmo che regnava in ogni reparto.

I titolari, con il loro modo di fare molto "alla mano", sembravano all'apparenza dei semplici. Ma avevano le idee molto chiare, sapevano dove volevano arrivare, e all'occorrenza sapevano anche essere duri. Erano in cinque, i fratelli operativi in azienda, ma il capo per antonomasia era il signor Luigi, amato e rispettato da tutti. "Come fate ad andar d'accordo, in 5 fratelli?" domandò un giorno un visitatore. "E' semplicissimo: uno comanda, e gli altri obbediscono", gli rispose uno dei cinque. Le strategie erano molto semplici. E non erano neanche strategie, a guardar bene. Erano dei desideri, quasi dei sogni, espressi ad alta voce magari a tavola, davanti ad un bicchiere. Fu più o meno così che mi dissero che dovevamo arrivare ad una quota d'esportazione del 50%. In quel periodo eravamo intorno al 5%. Non c'era ancora Idea Biella, e quindi l'unico sistema di guadagnar clienti era quello di andarli a cercare a casa loro.

Partivo in auto da Vallemosso, e, alla media di 400/500 chilometri e due/tre appuntamenti al giorno, mi facevo la Germania a tappeto, poi l'Olanda, il Belgio, la Danimarca, ridiscendevo in Germania, Svizzera, Austria. Poi, a casa, iniziava l'attesa. Ricordo la tensione di quando il telex iniziava a ticchettare. Eravamo tutti lì intorno, titolari compresi, a vedere se e quante pezze venivano ordinate

Durante il mio primo giro, bussai alla porta di Bäumlér, a Regensburg. Capo

acquisti era il signor Mengen, che mi disse: “Ah, lei viene dalla Reda, quella che ha licenziato l'agente, Mr...., per far posto a lei ?” “Sì, ma...” cercai di obiettare. “Mr.... è un mio carissimo amico. Buongiorno”, e mi chiuse l'uscio in faccia. Mi prese un “magone” terribile, e voglia di tornare a casa. Ma il signor Mengen non sapeva che noi biellesi siamo dei testardi incredibili. La stagione dopo ero di nuovo là, con la valigia della collezione in mano. E così per le successive stagioni. I risultati che intanto stavamo ottenendo – soprattutto con il fenomeno del momento, la Hugo Boss - finirono per ammorbidente il signor Mengen. Un giorno accettò di farmi aprire la valigia, poi di ordinare qualche pezza campione...La sua azienda divenne in breve uno dei nostri clienti più importanti.

Cercavo di finire il mio giro stagionale a Salisburgo, dove avevamo un cliente piccolo ma piacevolissimo. Oltre a qualche abito, Feller faceva anche abbigliamento da sci, e, soprattutto, era il sarto di Herbert von Karajan. Quando arrivavo da lui, parlavamo per tre quarti d'ora di Karajan, e poi, negli ultimi dieci minuti, mettevamo giù insieme una scelta di tessuti. Quando gli scrissi che sarei passato da lui per l'ultima volta, perché avevo deciso di cambiare lavoro, mi aspettò con un cofanetto contenente le 9 sinfonie di Beethoven dirette da Karajan. Era andato a comprarle in città, e poi aveva chiesto un appuntamento a Karajan per pregarlo di scrivere una dedica per il suo amico italiano. Più che il regalo, mi commosse proprio l'idea, ed il fatto che si fosse dato da fare lui personalmente per realizzarla.

L'esportazione cresceva, anche se non senza difficoltà. Ma, come ho già avuto modo di ricordare, eravamo determinati e caparbi.

Una notte, a Bruxelles, mi svuotarono l'auto. Inviai un telex in azienda dicendo che mi avevano rubato tutto. Ma che la collezione era salva, perché me l'ero portata in camera. Sapevo bene che la cosa che più interessava in azienda era quella. E così portai a termine il giro, con le poche cose da indossare che mi erano rimaste, ma con la collezione integra.

Arrivammo al famoso 50%, e lo superammo. Il signor Roberto, uno dei titolari, mi chiedeva catene sempre più lunghe, facendo finta di non capire le ragioni del commerciale. Io gli chiedevo esclusive anche di poche decine di metri, facendo finta di non capire nulla di subbi troppo striminziti e di concentrazione di filati e colori. E così bisticciavamo un giorno sì e l'altro pure, e ci divertivamo da matti.

Un giorno partimmo insieme per un giro in Germania. Anche se era un titolare, Roberto non si risparmiava. E così, in poco meno di una settimana, macinammo migliaia di chilometri in auto. Mangiavamo quello che capitava, sia perché volevamo approfittare anche dell'intervallo di mezzogiorno per avvicinarci al successivo cliente, sia perché alla sera capitavamo in villaggi sperduti, dove al massimo rimediavamo un po' di crauti e qualche würstel. Ma l'ultima sera arrivammo a Stoccarda, e Roberto volle che gli cercassi il miglior ristorante della città. Ordinò il rosso migliore della carta, roba che ci voleva un mutuo, e poi

iniziammo una cena che passò alla storia non solo per la quantità delle portate, ma soprattutto per la loro qualità. Roberto mi dice ancora oggi, quando ci ritroviamo a tavola da qualche parte: “Certo che quell’Angus steak di Stoccarda...” Il guaio fu che, quando Roberto presentò il conto del ristorante, il direttore amministrativo rifiutò per qualche giorno di rimborsarglielo. Diceva serissimo che non era possibile che fossimo stati solo in due, e che quindi “per gli altri” dovevamo pagare noi due.

Sempre più spesso arrivavano nuove batterie di Sulzer. Andavamo tutti a vederli, a farci raccontare quanti colpi battevano, e ne eravamo orgogliosissimi, come se fossero nostri. Vallemosso non offriva molto, come paese. Quando ci si incontrava, fuori del lavoro, si finiva per parlar sempre di tessuti, della concorrenza, di clienti. Come dice Mariolina, mia moglie, per un bel po’ di anni “mangiammo solo pane e stoffa”. Ma, a ripensarci ora, non ci fu mai companatico migliore.

La voglia di cambiare mi portò nell’abbigliamento.

E in tale settore una fortunata serie di circostanze mi fece lavorare fianco a fianco con molti stilisti. La collaborazione più lunga l’ebbi con Giorgio Armani, che vidi per così dire esplodere nel mondo della moda, e per il quale nutro ancor oggi una grandissima ammirazione.

Credo, senza timor di retorica o di smentite, che sia stato davvero un grande, e che l’Italia gli debba moltissimo. Lavorai anche 5 anni con Gianni Versace, prima che morisse a Miami, e con Enrico Coveri, con Martihé e François Girbaud, con Jean Paul Gaultier, con Valentino, Romeo Gigli, Louis Vuitton., Donna Karan, Tivioli e tanti altri meno noti ma non meno bravi.

Conobbi Tivioli, il mago delle pellicce, in un modo abbastanza curioso. Avevamo appuntamento nel suo studio a Milano per discutere una possibilità di collaborazione. Aveva alcuni minuti di ritardo, e venne a scusarsi con i pantaloni abbassati fino alle caviglie, inseguito da un’infermiera che doveva fargli un’iniezione.

Sempre in tema di pellicce, ho un’immagine di Enrico Coveri che ne provava una, naturalmente da donna, in una volpe bellissima, indossandola lui stesso in mezzo al salone in cui gli operai lavoravano. Enrico era un ragazzone estroso, geniale e gentile.

Quella del provarsi i capi personalmente dev’essere una tentazione cui gli stilisti non sanno resistere. La prima volta che vidi Donna Karan, nel suo studio di New York, avevo con me alcuni prototipi di tute da sci da uomo, disegnate da lei. Senza scomporsi per la presenza mia, del nostro modellista e dell’autista che ci accompagnava, Donna Karan si svestì completamente e indossò una delle tute. Che tra l’altro era enorme, e le stava da cani.

François Girbaud un giorno doveva aspettare che gli finissero un prototipo. E nell’attesa, si fece tagliare i capelli da Marithè, seduto in mezzo alla sala

campionario.

Gianni Versace era un tipo riservato, che non si lasciava andare. Anzi, durante le prove, era severissimo, quasi scostante, e i modellisti della nostra azienda – allora ero in Toscana – ne erano intimiditi. Gianni pretendeva, nella qualità dei materiali da impiegare, sempre il massimo. Un giorno strappò dalle mani del modellista un campione di pelle che non gli piaceva, e lo buttò con rabbia dalla finestra, sulla strada. Io avevo a che fare più con Santo, il fratello di Gianni, molto meno duro, ma non meno agguerrito. Le mie battaglie con lui riguardavano quasi sempre le quantità da produrre: la Versace pretendeva sempre più capi, e noi non ce la facevamo a seguire un tale ritmo di crescita. Bei tempi.

Ma il più grande, il più capace, il più geniale, lo stilista con la più alta creatività, quello dallo stile inconfondibile e coerente resta lui, Giorgio Armani. Ho visto nascere molte collezioni di Giorgio Armani, ed ogni volta era un'emozione nuova. Nuova eppure antica, con il sapore di immagini nuove ma in qualche modo familiari. Come quando guardi l'alba da un rifugio di montagna. Non c'è un mattino uguale all'altro, e anche se ne hai visti a migliaia di simili uno all'altro, l'ultimo ti sembra sempre il più bello e il più nuovo. Non c'è capo delle sue collezioni che Armani non controlli personalmente, non c'è prezzo, soprattutto quelli delle collezioni per i giovani, che lui non metta in discussione. Dietro alle quinte delle sfilate, non c'è modella che inizi la passerella senza che lui abbia controllato in un attimo ogni dettaglio. Il ricordo più curioso della mia esperienza con Giorgio Armani è legato proprio a una sua sfilata. Seduto tra il pubblico, mi preparo a godermela in pace, quando lui mi si avvicina e mi dice: “Avrei bisogno che tu mi dessi una mano”. Non ci penso naturalmente un attimo, e lo seguo. Pensando a chissà quale incarico di fiducia.

E invece il mio compito era semplicemente quello di attendere le indossatrici di ritorno dalla passerella, aiutarle a spogliarsi completamente in non più di 15 secondi, e indirizzarle alla signora che le avrebbe poi aiutate ad indossare un altro modello. Mi presero poi naturalmente tutti in giro, Armani compreso.

Qualche anno fa, in una cittadina vicino ad Atlanta, dovetti tenere una chiacchierata con una classe di giovani designer, maschi e femmine. Ero completamente impreparato, perchè nessuno mi aveva avvisato. Ma loro mi aspettavano con una curiosità e un affetto incredibile. Solo perchè avevano detto loro che avevo lavorato con Giorgio Armani. E questo fece passare in second'ordine la mia pronuncia, le mie improvvisazioni, i miei errori. Mi subissarono di domande e alla fine mi abbracciarono tutti.

Ma, alla lunga, anche le luci e il fascino di questo mondo così strano e rutilante che è la moda, non riuscirono a sopprimere il richiamo delle radici. Era ora di tornare a Biella. Mantenni comunque i miei contatti con il mondo della moda, e ciò mi aiutò a conoscere un personaggio forse non così noto come gli stilisti, ma secondo me altrettanto eccezionale. Conobbi Wolfgang Ley a una fiera a

Düsseldorf, e ne nacque una simpatia reciproca. Era all'epoca il titolare di Escada, un'azienda tedesca di abbigliamento femminile quasi sconosciuta in Italia, ma di dimensioni ragguardevoli. Con oltre 6.000 dipendenti e più di 600 boutiques sparse per il mondo, Escada aveva un fatturato che già allora si avvicinava al miliardo di euro. Ma malgrado le dimensioni, Escada era rimasta un'azienda "umana", dove bisognava lavorare sodo, ma dove contava molto anche il cuore. Ley ci teneva molto ad aprire una filiale in Italia, e a me l'idea piaceva moltissimo. Ma non volevo andare di nuovo a Milano, volevo restare in qualche modo a Biella. E così portai a Ley una marea di motivazioni perchè lo show room fosse sì a Milano, per le presentazioni stagionali, ma la sede operativa centrale fosse a Biella. Gli ripetevo che a Biella siamo dei lavoratori, gente per bene ed affidabile. E poi, gli dissi, bluffando un poco, grazie ai nostri collegamenti stradali siamo a un tiro di schioppo da Milano. E – bluffando un po' di più – abbiamo anche l'aeroporto. Purtroppo quest'ultimo bluff durò poco perchè un giorno Ley decise di venirmi a trovare a Biella per vedere lo stabile che volevamo acquistare, affittò un piccolo jet e disse al pilota "andiamo a Biella". A Biella non lo lasciarono atterrare, e così dovetti andarlo a prendere a Caselle. Ma Escada Biella nacque comunque, e fu un'altra bellissima avventura.

Tutto questo era ieri.

E oggi ricomincerei da capo, nelle stesse aziende in cui ho avuto la fortuna di lavorare, e con tutte le stesse persone che ho avuto il privilegio di conoscere.

Beppe Bianchetti nasce a Trivero, in una casa a poche decine di metri da un grande lanificio. Fatto questo che segna la sua strada. Studia infatti legge a Torino e sociologia a Monaco, ma da subito segue la voce di quei telai che ha sentito battere da bambino. Si dedica per dodici anni al settore laniero, prima come responsabile delle filiali Zegna di Germania, Austria e Svizzera, e poi come responsabile export del Lanificio Reda. Entra poi nell'abbigliamento in pelle, trascorrendo una decina d'anni tra il Veneto e la Toscana nelle due aziende più significative del settore. Torna al Gruppo Zegna come Amministratore Delegato della Divisione Sportswear, e costituisce poi la Filiale italiana del Gruppo Escada, di cui è Amministratore Delegato e socio. Termina la sua attività operativa come Amministratore Delegato del Lanificio Mario Zegna, ora Puro Tessuto, e poi come Direttore di una Divisione di Belfe. Da alcuni anni è attivo come consulente.

