

L'asse Milano-Napoli è un sottile filo di seta

di Maurizio Marinella

Il capoluogo lombardo come vetrina sul mondo

Da napoletano d.o.c., per ragioni anagrafiche e di cuore, considero Milano la mia città d'adozione. Il mio legame con la città risale, ormai, a più di trent'anni fa quando, ancora studente, entrai nell'attività di famiglia e subito intravidi in Milano la città dove la nostra attività poteva trovare lo sbocco commerciale più interessante. A distanza di trent'anni posso affermare che la mia intuizione si è rivelata corretta e che durante questi trent'anni sono diventato, mi pare, anche un pò milanese. La mia settimana lavorativa si sviluppa tra Napoli e Milano, i due poli, Nord e Sud, del mio mondo e del mio lavoro. Dal 1998 ho aperto un atelier perché sentivo l'esigenza di avere uno spazio dove incontrare e accogliere i clienti italiani e stranieri che non sempre riescono a raggiungerci a Napoli. Milano, oltre a essere capitale della moda e simbolo del made in Italy, è diventata così anche la vetrina del "made in Naples".

In questi ultimi trent'anni di vita personale e di storia aziendale mi sono spesso posto la domanda: "perché Milano?". Dopotutto avrei potuto fermarmi a Roma, più comoda da raggiungere da Napoli, dove le mie cravatte erano e sono molto apprezzate dai politici di ogni schieramento, tanto da essere definite bipartisan. Invece era proprio Milano dove sentivo di dover andare, perché mi rendevo conto che Milano era la vetrina sul mondo che a Napoli mancava, anche se Napoli vive di un forte passaggio di turisti e vacanzieri per le isole. Ma a Milano c'erano gli uomini d'affari stranieri che a Napoli non arrivano. Milano, per la sua posizione strategica, ha rappresentato per me la testa di ponte con Paesi come Germania, Francia, Stati Uniti e infine Giappone, Paesi nei quali ho poi sviluppato una rete distributiva dedicata.

Ma, al di là della indubbia motivazione geografica, ho cercato di spiegare anche con un'altra ragione l'importanza che Milano ha avuto per lo sviluppo della mia attività. Ciò che all'inizio, a me ragazzo di vent'anni, incuteva un certo timore, si è tramutato nella ragione del successo. Durante i lunghi viaggi in autostrada mi domandavo: "ma come farò a vendere tutte le cravatte che mi sono portato a Milano, la città della moda, degli stilisti, dei negozi e delle boutique più belle e prestigiose?" (noi le producevamo in un piccolo laboratorio attiguo al nostro negozio, rimasto immutato, da allora: 20 mq in tutto). Credo che la grandezza di Milano stia proprio in questo: la capacità di accogliere tutto, nel mio caso specifico la piccola produzione artigianale, accanto alla produzione industriale organizzata. Del resto, la capacità di assimilare le differenze nel sociale, nella cultura, nell'economia, per elaborare nuovi modelli e strategie è propria delle grandi metropoli e ancora oggi io personalmente, e il Sud in generale, guardiamo a Milano come a una grande metropoli, con i problemi di tutte le grandi metropoli del mondo, dall'inquinamento all'integrazione sociale.

Non posso che decretare il mio tributo di ringraziamento a Milano, città che – per la mia attività nei nodi (di seta) – è stata un nodo molto importante nella delocalizzazione dell'impresa.

E proprio perché, dopo trent'anni, mi sento ormai un pò milanese, lo scorso anno ho acquisito un'azienda nata a Milano nel 1870: la storica Stivaleria Savoia, nata come fornitore di calzature del reggimento di cavalleria Savoia di stanza a Milano, nella caserma di via Vincenzo Monti.

* Imprenditore.