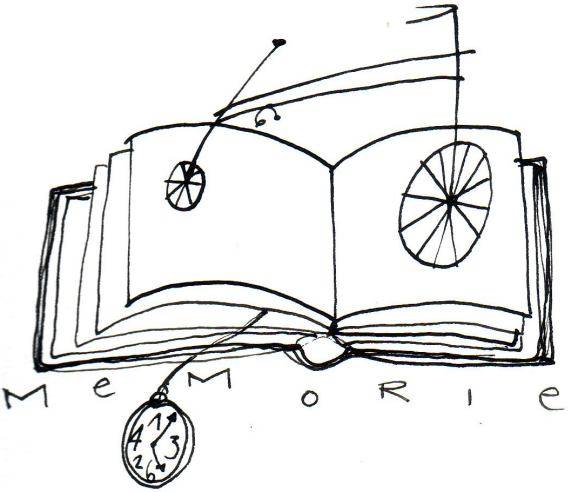
Collana



Testimonianza di Reginaldo Giuliani
raccolta da Tiziana Calzà

Mnemoteca del Basso Sarca (TN) © 2015

Breve storia del negozio

Nel 1920 mio padre, Gian Battista Giuliani, in società con un certo signor Barzoi aveva un negozio di scarpe in casa Marcabruni; in un secondo tempo si trasferì da solo dove c'era il Piccolo Parigi, e dal 1930 qui in via Segantini, dove la bottega è tuttora.
Avevamo una commessa, Angelina Bortolotti, che è rimasta con noi tantissimi anni e tre calzolai Giovanni Galante, Ettore Rigo e Giuseppe Armellini che facevano *sgalmer*e, (scarpe da lavoro).
Dal 1953 sono subentrato io prima come collaboratore di mio padre, poi dal 1974 da solo, coadiuvato da varie commesse che si sono susseguite negli anni.
Non c'erano molti negozi di calzature allora, a Riva c'erano Mora e Colò, ad Arco noi e Torboli.

I cambiamenti nel tempo.
Ho avuto l'opportunità di proseguire l'attività avviata da mio padre; la porto avanti con passione ormai da molti anni tenendomi continuamente aggiornato, cercando sempre di andare "al passo" con i tempi.
Questa professione mi ha permesso di vivere per lunghissimo tempo a contatto con il mondo della moda calzaturiera conoscendone trasformazioni, stili, incontrando, nel contempo,

molte persone legate a questa realtà con le quali ho potuto istaurare nel tempo anche rapporti di stima e amicizia.

Per contro ci sono alcuni aspetti negativi: una volta la scarpa era considerata un oggetto per camminare, poco si badava alla moda, al colore, quello che interessava soprattutto era che fosse pratica, duratura, possibilmente non troppo costosa.

Oggi la moda lancia sul mercato tante tipologie di calzature anche nel corso di un anno; la clientela si trova ad avere un'ampia gamma di modelli fra cui scegliere e forse ciò può diventare disorientante. Per fare un esempio, un tempo la scarpa da bambino era l'articolo più semplice e sicuro, una vendita facile. Mia mamma infatti mi diceva: "*No sta farte mai mancar le scarpe da popi!*"

Entravano le mamme e dicevano al bimbo: "Siediti." Facevano provare l'articolo, poi una sola domanda: "Ti vanno bene?" Se le scarpe andavano bene la vendita era fatta.

Adesso è una vendita molto più difficile, vanno incontro ai gusti del figlio, le scarpe devono piacere, essere alla moda e per accontentare i piccoli bisognerebbe avere moltissima scelta anche di colori.

Per questo motivo dopo ottanta anni ho eliminato questo articolo!

La cartella in fibra di cartone realizzata da mio padre per i bambini della Scuola Materna, negli anni Trenta.

Inoltre oggi non si compra più la scarpa per bisogno, si compra per andare al passo con la moda, spesso senza avere ben chiaro in mente cosa si desideri davvero. Ciò richiede da parte mia molta pazienza, unita alla capacità di dare al cliente informazioni utili su ciascun modello e sulle sue caratteristiche. Non sempre questi sforzi vengono premiati e dopo tanto tempo dedicato, è facile sentirsi dire: “Ci penso, torno domani!”

Quando c'era mio padre avevamo un grandissimo assortimento, un magazzino grande sempre ricolmo, può sembrare esagerato ma risponde a verità, avevamo migliaia e migliaia di paia di scarpe accumulate, che rischiavano di rimanere invendute.

Mio padre comperava sempre di più di quello che serviva, sembrava che "gli facessero pena i rappresentanti", in realtà voleva dare al cliente sempre una maggiore scelta.

Io sono il suo esatto contrario, vado cauto perché nel nostro lavoro c'è sempre un rischio, si investe del capitale senza sapere se poi andrà.

Fino agli anni Sessanta c'erano prezzi buoni, ad esempio una scarpa di lusso costava 6.000 lire, una media circa 3.900, le pantofole Superga 800 Lire, ma la gente aveva meno possibilità.

Tanti clienti compravano a credito, pagando a rate, mese per mese, anche clienti benestanti che potevano, era quasi una consuetudine. I più, a fine mese, puntualmente venivano a saldare, ma c'erano anche le sorprese, spesso proprio da insospettabili benestanti che sparivano al momento del pagamento…

C'è stato poi un periodo in cui per via del cambio favorevole si lavorava moltissimo con i turisti tedeschi, ora non più, compera solo chi è realmente interessato ad un articolo, a volte chi ritorna dopo un acquisto soddisfacente fatto l'anno prima,

ma non comperano più in grandi quantità come facevano prima della introduzione dell'euro.

Un altro grande cambiamento avvenuto è quello della comparsa delle scarpe sportive. Una volta c'era solo la scarpa da tennis bianca, che si usava solo per giocare, poi quella economica bianca e blu, sul mercato non c'era altro. Ora ci sono scarpe sportive di tutti i tipi per la maggior parte prodotte dalle multinazionali in Cina e paesi asiatici, la scarpa elegante occupa un 20% delle vendite, la più venduta è oggi la semisportiva, quella che si utilizza su un abbigliamento diciamo più casual.

Le grandi firme esistono ancora e sono molto ben copiate da alcune ditte: la tipologia di queste calzature a medio prezzo è caratterizzata dalla qualità dei materiali, dalla lavorazione curata, questo permette alla clientela l'acquisto di un'ottima calzatura spendendo molto meno di quanto richiederebbe una firma nota e molto pubblicizzata.

Ora le scarpe si riparano molto meno, ad Arco addirittura non c'è nemmeno più un calzolaio.

L'aspetto più impegnativo del mio lavoro è l'orario, ci devi essere sempre, anche se con gli anni mi concedo di aprire con qualche mezzora di ritardo rispetto alle 8,30 puntualissime di un tempo.

Ho sempre lavorato, per me non sono esistite mai vere ferie: lasciavo il negozio soltanto per visitare mostre calzaturiere.

Ricordo ancora qualche viaggio in Germania e in Svizzera, come accompagnatore di un fabbricante di scarpe ed interprete, per la mia "supposta" conoscenza della lingua tedesca che in realtà non era poi così buona…

Il mio giro di acquisti era ed è organizzato in questo modo, prima mi reco a Milano al MICAM, una mostra internazionale di calzature e pelletterie, orientativa per gli indirizzi della moda, importante per avere un'anteprima delle tendenze dei calzaturifici. Poi vado a Vicenza al RAC, una mostra più ristretta per numero di espositori, ma organizzata dai rappresentanti e qui compero buona parte delle scarpe.

La frequento ancora dalla sua prima edizione, quando ancora erano solo una decina di espositori che organizzavano a Villa Altichiero sulla Riviera del Brenta.

Ho conservato una vecchia abitudine tuttora funzionale: prendo un album dove mi disegno, schizzando velocemente, i modelli che mi interessano, in questo modo ho la certezza che non ci siano errori o sostituzioni di modelli.

Ultimamente faccio anche delle foto con il cellulare, ma devo dire che il mio modo è ancora il più comodo.

I rappresentanti sorridono di questa modalità artigianale; sono conosciuto nell'ambiente per la fedeltà ad alcune case, ad esempio la De Robert, la Panizzolo, ditte che non utilizzano la pubblicità di massa ma compaiono solo su alcune riviste specializzate.

Ho cominciato a godere di brevi periodi di vacanza dopo la nascita di mio figlio; si parla dei primi anni ‘80: mi concedo oltre ad una settimana al mare, qualche week end con la famiglia in giro per l’Italia, amiamo particolarmente la Toscana, la Liguria, l’Umbria e il Friuli.

Il mio tempo libero si riduce al lunedì nei mesi invernali ed alle domeniche, se non interessate dalle festività natalizie. Dopo tante ore a contatto con la clientela amo stare nella tranquillità della mia famiglia; mi piace seguire in tivù i dibattiti politici, da qualunque parte siano proposti, in modo da tenermi al corrente dei continui cambiamenti, spesso caotici e contrastanti dell’attuale mondo politico.

Tempo meteorologico permettendo, amo girare “la Busa” in bicicletta e se il fiato mi regge, mi spingo anche oltre.

Il mio rapporto con i clienti è stato sempre improntato alla massima disponibilità e gentilezza: alcuni, infatti, anche da lontano, se non addirittura dall’estero, tornano ogni anno per i loro acquisti.

La mia bottega è a volte punto di incontro e di chiacchiera con ex colleghi che non hanno dimenticato il loro lavoro qui sulla via.

Dovendo fare un bilancio del mio lungo lavoro “ai piedi” di molte persone, posso dirmi soddisfatto, perché so con certezza di aver sempre svolto con serietà, passione e continuo aggiornamento il mio lavoro.

Però non ricomincerei affatto, soprattutto alla luce dei tempi di oggi che vedono cambi repentini di moda, clientela sempre più esigente ed impegni finanziari sempre più a rischio.

Arco, novembre 2007