la Rassegna.it
Fondata nel 1906

# “Manifattura Macconi e Mazzoleni” 80 anni al servizio della moda

written by Redazione
19 Febbraio 2013



Da un mondo di sarti e di sartine, in cui si facevano i vestiti in casa, grazie alle sapienti mani di mamme, nonne e zie, o in piccoli laboratori, a una realtà in cui per rimanere sul mercato è necessario rendere un servizio di qualità, in cui contano la personalizzazione e la rapidità nelle consegne. Un cambiamento sociale, in mezzo al quale sta tutta la storia della Manifattura Macconi e Mazzoleni di Bergamo, cominciata nel 1930.

«Sono stati i nostri nonni, Carlo Mazzoleni e Luigi Macconi, soci e cognati, a partire con l’attività di vendita all’ingrosso di articoli di sartoria in via Sant’Orsola» – raccontano i nipoti Nicola Mazzoleni e Luigi Macconi, la terza

Copyrights 2006-2022 - Iniziative Ascom S.p.A. - P.iva e C.F. 01430360162

generazione a tenere il timone dell' azienda di famiglia.
«All'epoca c'erano molti sarti e il lavoro si è sviluppato bene – continua Nicola -. Negli anni Sessanta, con la seconda generazione rappresentata dai nostri genitori, Giancarlo Mazzoleni e Giacomo Macconi, seguendo lo sviluppo economico di quel periodo, abbiamo trasformato la merceria in centro in un negozio al dettaglio e nell'altro immobile attiguo, già di nostra proprietà, abbiamo aperto il negozio di abbigliamento che si può ancora vedere oggi e che è gestito da mio fratello, Carlo Mazzoleni».
Nello stesso periodo, si amplia l'attività guardando anche all'ambito industriale, in una congiuntura economica in cui, nel nostro territorio, la manifattura tessile e il confezionamento erano forti: «Nasce così la sede di via Borgo Palazzo, che si occupa di produzione e distribuzione di foderame e accessori per l'industria della confezione».
Un settore in cui la crescita di questa attività avviene in una prima fase in modo quantitativo, perché «una volta c'erano pochi articoli standard – spiega Luigi – perciò tenevamo un maggior volume di magazzino e si faceva presto ad accontentare il cliente nelle sue richieste». In una seconda fase, invece, concentrata soprattutto negli ultimi anni, conta di più l'aspetto qualitativo del servizio e la rapidità: «Il tipo di prodotto che ci viene richiesto è più specialistico e personalizzato – precisa Nicola -, per cui anche nella produzione dobbiamo ingegnarci con i nostri terzisti in tempi piuttosto ridotti, massimo una settimana. E non basta, perché bisogna abbinare un servizio altrettanto efficiente che, in uno o due giorni, sia in grado di effettuare la consegna di quanto richiesto».
Il cliente, in sostanza, ordina ciò che serve e, se si tratta di cerniere o foderami, si avvia una produzione specifica, altrimenti ci si rivolge ai terzisti che producono bottoni o altri accessori per soddisfare la richiesta. Un meccanismo in cui produzione e commercializzazione si sono quasi omologate e hanno lo stesso peso, anche se il servizio, sempre più spesso, costituisce un valore aggiunto. Tra i clienti della Manifattura Macconi e Mazzoleni, le poche industrie di confezionamento rimaste – «con la crisi solo una su dieci ha resistito» – e, lungo la

Copyrights 2006-2022 - Iniziative Ascom S.p.A. - P.iva e C.F. 01430360162

filiera del settore, anche grandi marchi della moda.
«Il cambiamento più forte – considera Nicola – si è visto negli ultimi dieci anni, sia per quanto riguarda la parte industriale sia per la vendita al dettaglio». Per la parte industriale, «il nostro impegno – aggiunge – è quello di sviluppare sempre di più il rapporto qualità e prezzo con il servizio, in modo che sia il migliore e il più competitivo. Perché l'investimento oggi è già il poter dire di essere in grado di continuare l'attività». La filosofia è quella di essere sempre pronti a cambiare, per tenere il passo coi cambiamenti, per questo «stiamo già lavorando per migliorare l'immagine del negozio di via Sant'Orsola – continua -, con una ristrutturazione che porti innovazione, pur mantenendo la serietà dell'esperienza e la qualità dei prodotti commercializzati. Vorremmo riorganizzare la gestione e l'allestimento del punto vendita, per adeguare l'offerta alla domanda attuale».
Il centro cittadino, d'altra parte, negli ultimi anni ha assistito a un rapido e continuo cambiamento delle attività commerciali insediate, con negozi che hanno aperto e dopo pochi mesi hanno anche già chiuso i battenti; e le realtà storiche sono ormai pochissime. «In un negozio bisogna seguire l'evoluzione del cliente nei suoi gusti – chiarisce Nicola Mazzoleni – e il cliente moderno cerca anche un ambiente nuovo, con un'immagine al passo coi tempi».
La speranza è che questi sforzi diano il loro frutto, pur consapevoli della crisi in atto e del ristagno dei consumi, e permettano la continuità di un'attività «bella, un lavoro che ci piace molto – concludono Nicola Mazzoleni e Luigi Macconi -, perché ci permette di avere tanti contatti. Vorremmo mantenere come punto di forza la serietà del servizio e la qualità data dall'esperienza, con l'aggiornamento dell'offerta. Per mantenere la nostra clientela abituale e avvicinare nuovi clienti».
Dal 2005, infine, si è investito anche nel campo immobiliare, per cercare di bilanciare le oscillazioni cicliche del settore tessile.

Copyrights 2006-2022 - Iniziative Ascom S.p.A. - P.iva e C.F. 01430360162