

VareseNews

“Io, commerciante di abbigliamento, a Varese respiro (e mi ingrandisco)”

Pubblicato: Mercoledì 16 Settembre 2020



Ha fatto rumore l'intervista alla piccola commerciante di abbigliamento per bambini, che **prima di chiudere il suo negozio ha deciso di “denunciare” la situazione della città giardino**, da lei considerata “non commercialmente attrattiva”.

Benedetta chiude il negozio in centro a Varese: “Noi piccoli commercianti non respiriamo”

Una situazione che non tutti valutano in questo modo, anzi. Tant'è vero che **negli stessi giorni in cui si annunciava una chiusura, in pieno centro a Varese, in via del Cairo, si preparava una inaugurazione**.

«Tra i piccoli commercianti c'è qualcuno ci crede e investe, perché la possibilità di respirare ancora, c'è, eccome. Noi, aperti da tre anni, in questi giorni siamo riusciti ad aprire un negozio più grande e ancora più centrale» spiega **Andrea Rossi**, proprietario con la moglie Chiara (*a destra nella foto*) del negozio **Annìc**, che si è appena trasferito da via san Martino in via del Cairo 1.

La storia di Annìc è recentissima: la società è nata nel 2016, i negozi – ora tre: a **Varese**, a

Domodossola e a **Borgomanero** – sono stati aperti tra il 2017 e il 2018. C'erano tutti gli ingredienti per il disastro, ingigantito dal **lockdown**. E invece... «Il lockdown è stato una tragedia, come per tutti naturalmente – spiega Rossi – ma in quella occasione abbiamo deciso di approfittare per spostarci in un posto ancora più centrale, più visibile e più ampio. Così abbiamo progettato di spostarci nella parte in pavè di via del Cairo, quella proprio a ridosso di corso Matteotti»

A incoraggiarli è stato il risultato dei primi mesi post lockdown: «Quasi tutti con un segno più rispetto allo stesso mese dell'anno scorso. Non so è stato perchè qualcun altro ha chiuso, non so se è grazie alla nostra programmazione, fatto sta che riusciamo a lavorare bene».

Che impressione hanno quindi loro di questa piazza? «**Noi crediamo fermamente che ci sia ancora spazio per il commercio nella città di Varese: tant'è vero che ci investiamo.** Varese non è una città morta: è perfettibile, e per renderla più perfetta possiamo fare qualcosa tutti, dalle istituzioni, alle associazioni, ai privati cittadini. Ma **per quel che riguarda noi, è una città che ci ha permesso, dopo poco più di due anni, di fare un nuovo investimento**».

UN NEGOZIO “GIOVANE”, UNA STORIA LUNGA

Va sottolineato però che Andrea Rossi ha una storia commerciale recente, ma una esperienza maturata nel campo dell'abbigliamento lunghissima: è infatti della “stirpe” di una storica casa di abbigliamento varesina, che lui ha guidato per molti anni prima di cominciare la nuova esperienza che sta portando avanti con la moglie Chiara.

A lui proviamo a chiedere se non lo spaventano internet e la nuova situazione che si presenta sul commercio, e in particolare sull'abbigliamento: «**Lavoro nel tessile e nel commercio da sempre.** Ho avviato io il B2B dell'azienda di famiglia, 23 anni fa. Ai tempi era una totale novità: i commercianti compravano da noi facendo gli ordini al computer. Era un gesto rivoluzionario, ma alla fine si è rivelato fondamentale per gestire la commercializzazione di ciò che producevamo in tutto il mondo. Quindi, se ora mi parlano di internet io non mi spavento. Anzi, ci stiamo attrezzando anche per un e-commerce più strutturato».

E lo fanno perché spinti dalla clientela: «Noi siamo molto sui social, **Instagram** e **Facebook** in particolare, e raccontiamo dei nostri prodotti che sono totalmente Made in Italy ma anche e soprattutto non sono “mass market”, non tutti uguali per una clientela che è globale, ma adatti a chi ha esigenze particolari, e realizzati con metodi e prodotti non usuali. Insomma, dei capi “da raccontare”, cosa che riesce facile sui social e intercetta esigenze. Risultato, pur non avendo ancora l'ecommerce, ho sul mio tavolo due pacchi da spedire: uno in **Lazio** e uno in **Sardegna**».

Quello dei social è un modo che aiuta ad allargare la clientela non solo nei dintorni della città dove è ubicato il negozio, ma anche in tutta Italia e nel mondo: «Questo succede se hai **prodotti non destinati alla massa e non standardizzati**: perchè questi ultimi si possono comprare semplicemente dai grandi negozi on line o nei big player dell'abbigliamento, ma chi sta cercando qualcosa di specifico che ho solo io, in un punto qualsiasi del mondo, con internet e i social lo può trovare. È questo quindi l'equilibrio da trovare, secondo me: modernizzare l'attività di retail sia sul punto vendita che nel back office, inventandosi la possibilità di offrire i prodotti del punto vendita in tutta Italia, e oltre».

D'altra parte: «**Non dobbiamo farci spaventare troppo, o peggio arrendersi, a causa di internet. Ricordiamoci che nell'abbigliamento incide per il 7%. Può dar fastidio, ma non significa dimezzare gli affari. Se lo sviluppi, quel 7% non lo perdi**».

Stefania Radman

stefania.radman@varesenews.it

