

le imprese del futuro



Cleto Orefice, 40 anni, sarto «rivoluzionario» di Cernobbio

Misure e tagli in Internet E il sarto diventa virtuale

«Confeziono vestiti senza far spostare i clienti da casa propria»
La rivoluzione tecnologica della bottega «Orefice» di Cernobbio

COMO Un abito su misura ordinato oggi e a fine mese pronto e consegnato nella propria abitazione di Londra, di Parigi o di Mosca. Ma anche di Tokyo o di New York. Figuriamoci poi a Firenze o a Roma. Un abito perfetto, tagliato e disegnato su misura, preciso al millimetro. E tutto questo senza muoversi da casa. Il sogno di molti, soprattutto uomini d'affari, manager, professionisti mai disponibili per un'ora di prove. Un servizio in più al cliente se è vero che oggi l'imperativo è: «i clienti vanno sempre coccolati». Fino a casa loro.

Il futuro, con una forte spinta tecnologica, è entrato nella bottega di una delle più vecchie professioni artigiane del mondo: il sarto. E questo senza nulla togliere a quanto di ricercato, curato e di particolare quel mestiere e quella tradizione hanno portato ancora fino a noi. Il made in Italy oggi è fatto anche di questo, di innovazione e di tradizione. Alla fine diventa business. E la sartoria Orefice di Cernobbio, questo matrimonio l'ha portato alla massima soluzione. La sfida affrontata dal sarto virtuale - come già viene chiamato - è l'esempio concreto di come le aziende artigiane possano ampliare il loro giro d'affari coniugando le antiche tradizioni all'informatica. «Era il nostro sogno nel cassetto - spiega Cleto Orefice, che dal padre Lino, oggi 73 anni ma ancora un protagonista della bottega che vanta 150 anni di tradizione (è stata fondata nel 1856), ha ereditato la guida dell'azienda di famiglia - lo abbiamo tolto quando eravamo proprio sicuri di vederlo realizzato come volevamo noi». Il padre Lino ascolta ma sembra essere proprio lui il più entusiasta del progetto. Un uomo che ha guidato la quinta generazione e che ora consegna l'intero patrimonio di questo mestiere al figlio. E lui, a sua volta, lo sviluppa attraverso uno strumento nuovo, quel famoso Internet, che con forbici, gesso e fili ha veramente ben poco a che fare. Ma papà Lino non si mette in mezzo, anzi. «In negozio o in bottega c'è sempre il sarto, il tecnico - spiega - che prende misure, accarezza il tessuto, decide e alla fine è lui che giudica il colpo d'occhio finale: se quell'abito va bene ed è pronto per essere indossato oppure se richiede alti interventi in bottega. Come in ogni altro settore anche in sartoria vi deve essere l'anziano a indirizzare il giovane per la trasmissione della tradizione, questo è stato ed è il mio ruolo. E anche se ho una certa età, sono convinto che la tecnologia occorre cono-

scerla per poterla e saperla sfruttare. Il vantaggio è reciproco, l'azienda cresce. Su questo progetto ho dimostrato che avevo ragione».

Cleto, invece, è un giovane sarto, 40 anni, al tavolo da lavoro da subito dopo il militare, ha l'approccio del manager alla gestione della bottega. Ed è lui che si è inventato questo modo di cucire abiti su misura senza che il cliente debba muoversi dalla sua città. Una vera e propria sartoria virtuale dove gli abiti però vengono ancora confezionati nel rispetto della più rigida tradizione artigianale. E' questa la garanzia del progetto. «E noi dovevamo assicurare validità e qualità del prodotto finale, perché oggi - spiega Cleto - l'abito non è più

solo un modo di vestire. E' soprattutto un modo di comunicare la propria personalità».

La strada però non sembra facilissima. I tentativi sono stati diversi, e in diverse direzioni. Nel 2005 la proposta finale arriva dall'ente scientifico di Como, Centro Volta. Attraverso anche un voucher della Regione Lombardia che stanziava dei fondi per la ricerca, il Centro Volta riesce a mettere a punto lo strumento e un software adeguati. Tecnologicamente, il ruolo da protagonista lo gioca una telecamera da 1.100 euro (tecnicamente è una «ip-camera») ad alta definizione e molto sofisticata con una capacità superiore di almeno 50 volte alle normali web-cam. Poi un softwa-

re che consente dalla bottega, attraverso un collegamento Internet e skype, di lavorare con il cliente in qualsiasi posto del mondo. E' come una videoconferenza, ma ad altissimo livello qualitativo d'immagine. Questo è il passaggio decisivo. «Questa telecamera può essere posizionata in un qualsiasi punto remoto del mondo spiega Cleto Orefice -, e dà la possibilità al cliente di poter provare, misurare, cambiare modello e colore, provare l'abito, senza doversi muovere dalla sua città, dalla propria abitazione o dal suo ufficio. Noi manovriamo la nostra telecamera dalla nostra sede di Cernobbio, e tramite questo software specifico possiamo modificare il cartamodel-

lo e realizzare l'abito su misura per il cliente all'altro capo del mondo».

Dove, in una qualsiasi altra bottega sartoriale o una boutique di moda, hanno già a disposizione colori e tessuti da far scegliere al cliente, in base alle indicazioni del sarto di Cernobbio. «Sì, in 24 ore noi riusciamo ad ordinare e ricevere direttamente dalla Gran Bretagna i tessuti migliori e i colori scelti dal cliente». Una seconda prova virtuale, per «correggere» l'abito, quindi, con il cliente che si piazza davanti alla telecamera con l'abito indossato. Se tutto è in ordine, da Cernobbio parte l'abito finito e cucito rigorosamente in modo artigianale. Un sistema innovativo, che potrebbe rivoluzionare il mondo degli abiti su misura del made in Italy. Con questo sistema, infatti, potrebbero ricevere abiti cuciti su misura clienti da tutto il mondo. «Siamo pronti per il mercato. Sono state fatte prove concrete, una sorta di sfida a noi stessi: da una parte un sarto che andava sul posto e verificava di persona le misure e dall'altra si sono prese l'abito è stato ideato via web: ebbene - dice soddisfatto Cleto - i risultati alla fine era identici, nessuna differenza nemmeno di un centimetro, diremmo noi. E per un sarto un centimetro significa un difetto inaccettabile». Ma per Cleto, questo investimento di 40mila euro, ha un valore strategico per l'intera azienda. «Ora stiamo cercando partner del progetto, singole boutique o botteghe sartoriali che possano lavorare con noi restando per così dire ognuno a casa propria». Con questo sistema arrivare in qualsiasi parte del mondo è questione di un clic di mouse. Ma tutta la qualità e il gusto del prodotto viene salvaguardato fino all'ultimo colpo di ago e filo.

Simone Casiraghi

L'ANALISI

Ecco come aiutiamo le imprese

di STEFANO PORETTA

Il progetto sartoria virtuale si presta molto bene a declinare in modo concreto il funzionamento del modello di aiuto all'innovazione per le imprese di Icomo. Il modello si basa su tre macroaree di intervento: supporto alla generazione di idee; alla strutturazione di idee; alla realizzazione e commercializzazione di idee. Nella generazione di nuove idee Icomo ha messo a punto strumenti per aiutare le imprese a generare nuove idee, e a cogliere idee latenti negli imprenditori e indirizzarle verso percorsi perseguibili. Nel caso della sartoria Orefice, è stato fondamentale il supporto di Confortartigiano Como che ha segnalato la situazione e ha permesso il contatto, mantenendo il suo supporto durante tutto lo sviluppo. Più in generale le segnalazioni delle diverse associazioni di impresa è molto importante: sono il radar di Icomo sul territorio. Nel caso della Sartoria Orefice, dopo la fase di esplicita-

zione dell'idea è scattata la fase di strutturazione. Si tratta di uno studio di fattibilità tecnico economico al termine del quale l'imprenditore ha in mano

tutti gli elementi per decidere se procedere alla fase esecutiva: costi di sviluppo, costi del prodotto/servizio finale, possibili ritorni dell'investimento e individuazione del miglior partner tecnologico per lo sviluppo. Se dalla fase di strutturazione viene dimostrata la fattibilità tecnico economica del progetto, risulta quasi automatico per l'imprenditore procedere in modo finanziariamente autonomo e questo è stato il caso della sartoria. Altro insegnamento importante: si è speso moltissimo tempo (forse all'apparenza inutilmente) per capire a fondo cosa significhi il mestiere del sarto. L'attività di IComo non è solo di affrontare l'aspetto tecnologico, ma di partire dalle caratteristiche e necessità del sarto e, in seguito, di piegare la tecnologia a queste necessità.

Finalmente puoi smettere di collezionare sogni.



BMW Serie 3 Berlina con Value Lease o Select, assicurazione furto e incendio per 1 anno*.

Un esempio di offerta Value Lease	Modello	Prezzo**	Anticipo (incluso primo canone) o eventuale permuta	47 canoni da 200 Euro	Riscatto 16.672 Euro	Tasso Leasing 4,99%	TAEG 5,64%
	320d Eletta	34.300 Euro	12.376 Euro				
Un esempio di offerta Select	Modello	Prezzo**	Anticipo o eventuale permuta	23 rate da 200 Euro	Valore minimo garantito 21.340 Euro	TAN 4,99%	TAEG 5,53%
	320d Eletta	34.300 Euro	10.765 Euro				

*In alternativa la manutenzione programmata Essential per 3 anni o 90.000 km. ** IVA e messa in strada incluse. IPT esclusa. Spese istruttoria pratica 160 Euro Select, 262 Euro Value Lease, IVA inclusa. Il piano si riferisce a una durata di 48 mesi/60.000 km per Value Lease, 24 mesi/30.000 km per Select. Salvo approvazione di BMW Financial Services Italia S.p.A. E' un'offerta che scade il 31/12/2006. Fogli informativi disponibili presso le Concessionarie aderenti.

BMW Serie 3 Berlina
318i 318d
320i 320d
325i 325d
325xi 330d
330i 330xd
330xi 335d
335i

www.bmw.it



Piacere di guidare

D'Angelo
COMO - Via Asiago, 71 - Tel. 031 570255

Lario Bergauto
LECCO - Corso Carlo Alberto, 114 - Tel. 0341 27881

Anacleto Bazzi
S. PIETRO BERBENNO (SO) - Via Industriale, 97/1 - Tel. 0342 492151