Gli INCONTRI del Formigine Attivi.

ARMANDO SONCINI

Il sarto viaggiatore

La sartorialità non è un concetto fine a se stesso,o con finalità puramente estetiche, ma una tradizione da tramandare nel tempo". Questa la filosofia che anima il lavoro di Armando Soncini sarto per vocazione e non solo per passione: i nonni e il padre Isaia, infatti, erano anch'essi sarti. Un dna per così dire "sartoriale" che Armando Soncini, 47 anni originario di Gualtieri, in provincia di Reggio, ha saputo mettere a frutto in nome della qualità e dell'intraprendenza. Sorriso accattivante, carattere socievole ed estroverso Armando ha deciso di tornare al passato seppur con mezzi moderni. Niente botteghe o negozi pieni di stoffe, forbici e gesso, ma solo un piccolo trolley rosso pieno di campionari dei tessuti più pregiati per viaggiare leggero e spostarsi da un luogo all'altro con rapidità. Come suo nonno Adolfo andava in bicicletta a casa dei notabili del paese per confezionare il vestito della festa così, oggi, Armando si reca personalmente a casa di chi ha deciso di puntare sulla qualità di un abito su misura. Con il suo trolley ha posto fine ai problemi di tempo dei suoi clienti troppo impegnati per andare al laboratorio a misurare giacche e pantaloni. Un sarto a domicilio che in poco tempo è riuscito a conquistare la fiducia di clienti importanti come Mike Buongiorno, Edoardo Costa, Fabio Testi, Luigi Cremonini e un folto numero di procuratori sportivi, uomini d'affari e professionisti. Arguto e intuitivo Armando, possiede l'innata capacità di entrare rapidamente in sintonia con le persone, comprenderne i gusti, le esigenze e i desideri solo da pochi dettagli. Il segreto, secondo Armando, è saperle ascoltare e studiarne bene il guardaroba in modo da poter suggerire il taglio migliore e il tessuto più appropriato. < In questo mestiere bisogna essere un po' psicologi- confessa- abili nel gestire il tempo e gli appuntamenti. Io mi considero un esteta, amante del bello che si esprime attraverso l'armonia delle forme e laddove non siano proprio perfette faccio di tutto per nascondere il difetto>. Lo abbiamo incontrato al termine di un ennesimo tour nel circondario di Formigine

La sua è un arte di famiglia, quando ha capito che questa era la strada giusta?

Sono cresciuto respirando l'aria della sartorialità, del capo spalla e ho maturato il gusto per un eleganza discreta, formale e contemporanea al tempo stesso, indissolubilmente legata alla cultura di famiglia. Ho mosso i primi passi nel negozio di mio padre come apprendista poi ho voluto affrancarmi aprendo un negozio tutto mio a Mantova scontrandomi con colossi del calibro di Corneliani e Lubiam. Una sfida troppo complessa che mi ha aiutato a capire che dovevo cambiare qualcosa per aver successo. Molti clienti non riuscivano per ragioni di tempo a venire in negozio e sempre più spesso mi chiedevano di raggiungerli a casa o sul luogo di lavoro. Da qui la svolta: ho chiuso il negozio e ho preso in mano la valigia come faceva mio nonno nel 1926. Una manovra vincente che oggi mi regala grandi soddisfazioni ogni giorno.

Quali sono le caratteristiche del vero abito sartoriale?

La qualità è frutto di un elaborato processo che inizia dal disegno del modello necessario per consentire una vestibilità assoluta dell'abito. I tessuti scelti devono essere pregiati, il taglio preciso, le fasi di cucito e stiro devono esaltare la confezione. Il vero abito sartoriale deve essere morbido, vestire in modo confortevole e avere una linea pulita. E' la costruzione che ne garantisce la morbidezza e l'eleganza. Per questo non si può sbagliare nel prendere le misure. Il metro è lo strumento più importante di tutto il mio lavoro.

Con quali tessuti preferisce lavorare?

Nel mio trolley ho tutti i campionari di tessuti e stoffe di altissima qualità, Loro Piana, Zegna, Vitale Barberis, Fintex e Gabello. Lavoro soprattutto con lane pregiate come le 240 S e sono uno dei pochi ad usarle.

Come è riuscito a farsi conoscere ?

E' stato fondamentale il tam tam da un cliente all'altro. Il lavoro quando è fatto bene si nota ed è la miglior pubblicità. Confezionare un abito lo sanno fare in molti: farlo bene e secondo la tradizione sartoriale siamo rimasti in pochi. Il cellulare poi è un altro strumento importante senza il quale non riuscirei a lavorare. I clienti mi contattano al 339 2415736 e insieme fissiamo un appuntamento per un incontro. Io vado personalmente a casa loro o al lavoro, pensi che una volta ho preso le misure persino in un casello autostradale, poi compilo una scheda con almeno una ventina misure diverse. Confeziono il cartamodello e con il tessuto scelto preparo il capo da provare. Basta una prova sola e passo direttamente alla confezione definitiva. Non trascuro alcun particolare:faccio le asole a mano e per l'interno delle giacche uso crine di cavallo come si faceva una volta. L'abito riesco a consegnarlo dopo trenta giorni al massimo.

Quanto costa un abito su misura?

In media un abito può costare 900 euro, dipende ovviamente dai tessuti e dalle finiture che il cliente richiede. Il costo è diverso dal pret à porter proprio perché l'abito è studiato in ogni minimo dettaglio per esaltare le forme del cliente eliminando gli eventuali difetti. Chi pensa poi che l'eleganza maschile sia qualcosa di statico e di immutabile è fuori strada: bisogna riuscire ad essere formali, ma moderni affinché il prodotto sia un classico attuale e anche questo è frutto di una ricerca approfondita e personalizzata.

Oltre al metro e al cellulare quale è il segreto del suo successo?

La discrezione e il riuscire a stabilire un buon feeling con il cliente.

Lei come preferisce vestire?

Io non amo i jeans. Non li ho mai portati. Riconosco che siano comodi e risolavano tante situazioni, ma a me non piacciono e preferisco indossare un pantalone. Nel mio armadio ho più di 300 abiti, 30 cappotti e un centinaio di giacche. Amo vestire elegante con un *pizzico di originalità e magari negli accessori. Una pochette colorata può valorizzare e dare* luce alla giacca più formale. Sono i particolari a fare la differenza sempre tenendo ben d'occhio il buon gusto. Osare senza trascendere è il mio credo. Mai oltrepassare quella linea sottile che separa l'estrosa raffinatezza dalla volgarità. L'eleganza è una questione di equilibrio.

a cura di TITO TADDEI

OFFERTA

ASSISTENZA ANZIANI

4. AUTO OFFERTA

BMW

CITROEN

FIAT

AUDI

KIA

LANCIA

LAND ROVER

LEXUS

FORD

MERCEDES BENZ

JAGUAR

Mercedes Cl. E220 CDI cambio automatico, km 12.000, anno 2005, accessoriata, unipropriétaire. Trattative private: 338 67.26.192

MINI

PEUGEOT

PORSCHE

RENAULT

SEAT

SMART