

# L CORRIERE LAVORO



**INA**  
Assitalia

**ES** Supplemento settimanale

**CORRIERE DELLA SERA**

Anno 1 - Numero 12 - Venerdì 29 aprile 1994

**Palomar**

La società  
«irvecchia»  
o la vita  
«si allunga?»

**A**rrivano le Pantere grigie. Ai «giovani-antichi» abbiamo dedicato la nostra copertina. Perché? Perché il loro numero aumenta e perché le persone con i «capelli d'argento» sono una riserva per la società.

Secondo i giovani «il mondo irvecchia». Secondo gli anziani «la vita si allunga». Questione di punti di osservazione. Una volta si diceva: «Si lavora fino ai 60, poi la pensione». Lo spariscono «dei 60 anni». Oggi ci sono «preziosisti» con 45 anni di età. Non solo.

Quando una tri-



**SOMMARIO**

**PROFESSIONE 2**

**Il mare è passione per lo skipper**

Andare in barca è anche un mestiere remunerativo.

\* di Nicoletta Pennati

**PRIMO IMPIEGO 4**

**I mestieri con le stellette**

Entrare in Marina è un fastidioso lavoro di occasioni

\* di G. Ramazzotti

**GULLIVER/1 14**

**Eures, lo sportello senza frontiere**

Come trovare un posto con la banca dati

**LE AZIENDE CHE ASSUMONO/26** ♦ GRUPPO ARNALDO CAPRAI

# Il re del merletto vuole arruolare duecento venditori

**L**a chiave? La vendita diretta. I passaggi? Uno, dalla fabbrica al cliente. Il prodotto? Ramo tessile: biancheria per la casa, arredamento, lingerie, coordinati, abiti da sposa. Fiere all'occhiello, il merletto. Vero pallino del patron, che nel '55 ha dato vita al gruppo tessile di Foligno che porta il suo nome: Arnaldo Caprai.

Sono otto aziende di proprietà e 4 in joint venture che spaziano dai filati speciali ai pettinati, dalla tintoria alla lingerie per uomo e donna; dal ricamo alla tessitura, alla maglieria esterna per finire allo styling e ai servizi contabili. Con un'ultima chicca: l'azienda agricola *De cerchin* che consente di «tenere in casa» tutta la fase produttiva, con indubbi vantaggi per l'organizzazione e la qualità.

La struttura molto articolata del gruppo, da

di **BRUNO MARIA VELLA**

quella produttiva a quella commerciale, va ora ampliata, soprattutto per il secondo aspetto. La Caprai cerca 10 concessionari e 200 venditori. Che porteranno il numero totale della «forza vendita» a 70 e mille. Un vero esercito che propone in Italia prodotti che, come sottolineano con orgoglio in azienda, «per esclusività, garanzia e prezzo sono tra i più interessanti del mercato».

Chi si può candidare? In teoria chiunque, in

pratica è meglio guardarsi allo specchio: so organizzare? So capire ciò che devo proporre? Ho tenacia e costanza? Se i sì sono numerosi, si è sulla buona strada. L'età è solo limitata alla base: dai 23 anni in su. Al come fare per vendere ci pensano gli esperti della Caprai, che hanno alle spalle una grande esperienza. Dopo tre giorni di corso gratuito, nella propria zona o a Foligno, borse alla mano (due, con 4 campionari:



biancheria per la casa, lingerie uomo e donna, arredo) si comincia con l'aiuto di un collega già esperto. Il resto è nelle proprie mani. Che il gruppo tessile folignese non lascia «nude».

Esposizioni itineranti, sfilate e mostre sono i momenti più significativi per avvicinare i potenziali acquirenti. Dice il patron: «Noi riproponiamo collezioni che hanno fatto la storia del merletto, delle tovaglie, delle tende. È una ricerca ininterrotta che affianca il nuovo per continuare a crescere culturalmente». Sta qui il segreto del successo: quando apprezzi un articolo per il

suo valore «vitale», la fase di acquisto è all'ultimo stadio. Ecco perciò i volumi editi da Caprai su ricamo, ventagli, fazzoletti; le ricerche sull'evoluzione della preparazione della tavola, sui decori etruschi nei tessuti. Ecco le esposizioni in città italiane dei pezzi rari che presto arricchiranno il museo («Un obiettivo cui tengo moltissimo» dice Caprai).

Quasi appaiono in secondo piano gli sviluppi industriali, tra cui il ramo maglieria e, perché no, quello della produzione di vini di qualità cui sovrintendono due dei tre figli del titolare: Luca e Marco.