

# SILVIO TARCHINI

## *Il ragazzo che non si ferma mai*

Un antico proverbio veneziano spiega che "viazar descanta"; cioè viaggiare rende svegli, apre gli occhi. E un "ragazzo" sveglio e con gli occhi aperti è sempre stato Silvio Tarchini che, a 71 anni, è uno degli imprenditori più dinamici del Canton Ticino.

La sua biografia imprenditoriale mostra una voglia, quasi una necessità, di cambiamento e novità. Non a caso poco più di ventenne inizia la sua avventura di uomo d'affari nel mondo della plastica, fondando un'azienda, la Plastar, che poi vende nel 1975. Quello che per molti rappresenta un punto d'arrivo, per Tarchini è solo un inizio, un punto di svolta. A spiegarlo è lo stesso Tarchini.

"Mi piacciono i cambiamenti, non sono un imprenditore "normale", che si accontenta di quello che ha realizzato, io cerco di andare sempre avanti, sono fatto così. Mi piacciono le nuove sfide".

**Così nel '75 lascia la Svizzera, prende moglie e 3 figlie e parte prima per un giro del mondo, poi decide di fermarsi in Argentina nel 1977. Non è certo un immigrato con la valigia di cartone, però si ritrova in una realtà del tutto differente, senza neppure conoscere la lingua e con tanta voglia di investire in una realtà che in quegli anni cresceva notevolmente.**

"Sapevo che c'erano delle opportunità nel settore immobiliare, ho cominciato ad informarmi guardando gli annunci e sforzandomi di capire la lingua. Sul giornale più diffuso d'Argentina avevo notato che era sempre un'agenzia che trattava gli affari più importanti, così ho chiamato quella società, ho chiesto se ci fosse tra loro qualcuno che parlasse inglese e ho iniziato questa attività. L'affare più grosso ha riguardato un palazzo amministrativo che ho costruito nel centro di Buenos Aires che ho rivenduto tre anni dopo facendo un buonissimo affare. Avevo capito che in Argentina però non si poteva programmare a lungo termine e così ho deciso di tornare in Svizzera".

**E lì è iniziata una nuova avventura...**

"Tornato a Lugano ho compreso che mancava un'azienda che offrisse spazi industriali già pronti. La trafila da affrontare era la solita: preparare il progetto, comperare il terreno, chiedere le autorizzazioni... Ho pensato di

occuparmi di tutte queste cose e di affittare poi alle aziende spazi già pronti. Così è nata la nuova attività che dagli anni '80 ad oggi ci ha portato a realizzare oltre 200mila di spazi industriali. Attualmente abbiamo 250 clienti a cui affittiamo immobili per la loro attività che vanno da 20 ai 20mila metri quadrati".

**Qual è il concetto che sta alla base del successo di questa idea?**

"Quello delle chiavi in mano. L'imprenditore non deve perdere tempo nel seguire altri problemi e si può concentrare sulla sua attività. Inoltre questi nostri immobili sono in grado di offrire altri servizi, dai ristoranti alle sale conferenze, e palestre. Quindi l'imprenditore e i suoi collaboratori trovano un ambiente pronto ad accoglierli per svolgere al meglio la loro attività. Inoltre noi forniamo uno spazio su misura, della metratura giusta per ogni tipo d'impresa. Si evitano così i problemi di avere uno stabile troppo grande o troppo piccolo. Era un concetto che già aveva preso piede negli Stati Uniti con gli R&B Building. E questa idea non è certo passata di moda. Abbiamo appena completato due nuovi stabili e ne siamo costruendo un altro. La soddisfazione è anche che sono nostri clienti le più importanti aziende internazionali che si trovano ottimamente con il nostro servizio, anzi chiedono sempre nuovi spazi. Con noi ad esempio Bally ha realizzato il suo centro logistico mondiale e adesso Schindler ascensori ci ha chiesto uno spazio molto importante. Ma non lavoriamo esclusivamente con grandi aziende internazionali, a Bironico abbiamo uno stabile dedicato agli artigiani, con accessi indipendenti, magazzini, uffici, show room".

**Dall'affitto di spazi "fisici" per le aziende, vi siete lanciati anche negli spazi "virtuali".**

"Certo, con bancadati.ch abbiamo iniziato una nuova attività. Nello stabile Galleria 2 di Manno aveva sede dall'inizio degli anni '90 il Centro Svizzero per il calcolo scientifico. Tre anni fa il Centro si è trasferito a Lugano e ho riacquisito quella superficie. A quel punto è nata l'idea di una banca dati, localizzata in un ambiente che offre la massima sicurezza. Per le imprese avere al sicuro i propri dati, in una struttura protetta da ogni genere di inconveniente è fondamentale. E' un'iniziativa nata poco tempo fa che in alcuni mesi andrà a regime".



**L'altro ramo fondamentale della sua attività è quello degli outlet, il settore commerciale...**

"Il primo outlet è nato in maniera quasi casuale nel 1994. Avevo letto un articolo su questa nuova tendenza del mercato che si stava diffondendo negli Stati Uniti ed mi ero convinto che fosse una buona idea. Così ho partecipato ad un congresso a Londra proprio su questi temi, da lì sono volato ad Atlanta ad un meeting annuale dei consulenti del settore dove ho ingaggiato un esperto. Le sue valutazioni mi hanno incoraggiato e ho deciso di partire con questa nuova iniziativa. Dalla lettura dell'articolo al sì definitivo erano passati tre mesi... All'inizio è stata dura, ma nel novembre del 1995 abbiamo aperto il FoxTown di Mendrisio che adesso è un punto di riferimento non solo per la Svizzera. In questo caso ho anche vinto anche un'altra scommessa".

**Che sarebbe...**

"All'epoca il cantone era in crisi, gli svizzeri andavano a comperare in Italia grazie alla lira debole, non c'era più "il giro" degli italiani. Adesso succede il contrario e agli italiani vanno aggiunti i visitatori di area germanica e i cinesi. Basti pensare che nel nostro Outlet l'80% dei clienti viene da fuori Cantone".

**FoxTown presenta dei numeri impressionanti.**

"Ci sono 160 punti vendita e vi lavorano 1300 persone, abbiamo al suo interno le principali griffe mondiali che vendono direttamente i loro prodotti a prezzi scontatissimi. Sette anni fa abbiamo aperto un outlet anche a Shanghai che adesso abbiamo deciso di vendere perché non riusciamo a seguire direttamente tutto. Anche quella comunque è stata un'operazione molto valida, anche per i nostri partner che sono marchi come Adidas, Nike, Armani e le principali aziende di moda".

**Adesso a quale nuovo progetto sta pensando?**

"L'ultimo investimento è stato quello del resort Collina D'Oro dove ci siamo lanciati nel settore alberghiero con dei nuovi concetti. L'idea è quella di affiancare al classico albergo con ristorante e tanti servizi come wellness e fitness, anche degli appartamenti con servizi alberghieri. E abbiamo allargato ulteriormente il concetto pensando ad una casa con 34 appartamenti a Riva San Vitale dedicati agli anziani e dotati di tutti i servizi di prossimità. Le persone mantengono pienamente la loro indipendenza, ma hanno a disposizione addetti che le aiutano a disbrigare le incombenze quotidiane, dalla spesa ai pasti, passando per le medicine.





Si tratta di appartamenti di alta qualità, senza barriere architettoniche. E' un mercato di nicchia, ma con una forte richiesta".

**Lei è spesso protagonista della scena politica e sociale del Cantone, le sue dichiarazioni fuori dal coro fanno sempre discutere, in che rapporti è con la politica?**

"Diciamo che i miei rapporti con i politici non sono sempre idilliaci, con gli amministratori pubblici non sempre vado d'accordo. Il problema è che prendono le loro decisioni molto lentamente, quando invece sarebbe necessario reagire in maniera veloce. Vedo la politica in ritardo rispetto la società e alla vita economica. Poi ultimamente alcune decisioni dei nostri governanti, in particolare quelle che hanno influenzato la gestione delle banche, avranno un impatto negativo sul futuro".

**Sono celebri anche le sue prese di posizione sul tema dei frontalieri.**

"Il cliente principale della Svizzera è l'Europa, noi offriamo moltissimi servizi ai nostri clienti europei e abbiamo bisogno dei lavoratori frontalieri. Come ha detto l'ex ambasciatore negli Stati Uniti, Urs Ziswiler, se i frontalieri facessero uno sciopero di una settimana il Ticino sarebbe bloccato".

**Sulla base della sua esperienza, che consigli si sente di dare ai giovani?**

"Naturalmente alla base di tutto c'è lo studio, ma è importante viaggiare, conoscere altre realtà e imparare le lingue. Io adesso ne parlo cinque e ho sempre viaggiato molto, ricercando e trovando opportunità di affari e spunti per la mia attività imprenditoriale. Ai giovani consiglio di stare all'estero per quattro-cinque anni per poi tornare in Svizzera e mettere in pratica quello che hanno appreso nella loro esperienza".

**Dalla sua biografia emerge un imprenditore che ha voglia di fare, di cambiamento. Ma dietro a questi cambiamenti c'è anche una tecnica, una giusta maniera di affrontare il business?**

"Certo. Fondamentale è l'esame preventivo di un possibile affare, possibilmente affidandosi ad esperti del settore. Quando abbiamo investito negli outlet eravamo convinti del successo dell'iniziativa, non in base a generici sentimenti o ad una semplice intuizione, ma grazie ad un'analisi molto accurata della situazione. Fondamentale è l'apporto degli specialisti di ogni singolo settore, che possono spiegare i "segreti" di quell'attività".

**Quindi non solo l'imprenditore con le sue intuizioni, ma anche tanta fiducia nei collaboratori?**

"In un'azienda è basilare l'apporto e il confronto con i collaboratori, anche perché un'azienda non può vivere basandosi su una sola persona. Io lavoro ancora tanto, ma mi godo anche tre mesi di vacanze all'anno, quindi diventa fondamentale l'organizzazione e la fiducia nei collaboratori".

**Il successo... I viaggi... La sua biografia fa pensare ad una vita spumeggiante.**

"No, no, ho una vita normalissima, sono sposato da cinquant'anni, con la stessa moglie, abbiamo una bella famiglia con tanti nipoti e una volta alla settimana ci troviamo con gli amici. Oltre al lavoro e ai viaggi mi piace giocare a tennis e a golf e andare in montagna".

**Lei è un imprenditore attivo in tanti campi: se dovesse descriversi, cosa direbbe di sé?**

"Non sono un immobiliare tipico, che costruisce per vendere, io costruisco immobili con un valore aggiunto. Diciamo che sono uno che costruisce belle cose che vuole tenere".

*Di Franco Fregni*