

Silvio Tarchini

«Investire nello sport? No, grazie Però aiuto con piacere i giovani»

È l'uomo che poco più di vent'anni fa si è inventato la «città della volpe», un imprenditore di successo che si è fatto da sé, abile a capire da che parte tira il vento, cioè quasi sempre dalla sua, verrebbe voglia di dire. Silvio Tarchini è instancabile: superata la soglia dei 70 anni (ne festeggia 74 il 16 febbraio) è sempre saldamente alla testa del suo impero e non c'è giorno che non metta piede in ufficio e non pensi a qualche nuova iniziativa. «Mi piace essere creativo» confessa. Basta scorrere la sua biografia imprenditoriale per averne una conferma: la novità, il cambiamento, per Silvio Tarchini sono quasi una necessità di vita.

III Lei è un imprenditore e lo sport moderno è sempre più legato al mondo degli affari. Eppure sembra che l'idea di avventurarsi in qualche modo nel campo sportivo non la sfiori nemmeno. Come mai?

«Me ne guardo bene! Specialmente alle nostre latitudini penso non ci siano i numeri per poter gestire una società sportiva con un modello di business che stia in piedi da solo. Abbiamo ancora tutti sotto gli occhi la fine che hanno fatto il Bellinzona calcio, il Locarno, e quando penso al Chiasso non mi pare che se la passi molto bene. Per fare sport ad alto livello si dipende eccessivamente da sponsorizzazioni importanti, far quadrare i bilanci è un'impresa troppo difficile».

Mi scusi se insisto, eppure la dimensione che ha assunto lo sport potrebbe rappresentare un'occasione allettante per un imprenditore. Se penso alla visibilità e all'importanza sul piano nazionale che ha per esempio il FC Lugano...

«Sarò sincero: non ci ho mai pensato e non conosco a sufficienza quest'ambito, per cui non saprei giudicare».

Mi viene il dubbio di aver di fronte una persona insensibile nei confronti dello sport. Mi dica che sbaglio.

«Sì, sbaglia. Mi ritengo invece un appassionato, ma agli sport di squadra preferisco quelli individuali. Anni fa per un po' sono stato anche dirigente dell'HC Lugano. Mi piacciono il tennis, lo sci e il golf, discipline che appena posso continuo a praticare e seguire. Come tutti gli svizzeri ho gioito per l'impresa di Federer ai recenti Australian Open. Sono stato a Wimbledon qualche anno fa e ho potuto intrattenermi mezz'ora col nostro tennista».

Campione dentro e fuori dal campo, giusto?

«Confermo. È un uomo molto educato, semplice, ben disposto verso il prossimo. È uno che nonostante la sua grandezza non se la tira, mi ha raccontato che fa questo lavoro perché gli piace, si allena tanto e riesce a gestirsi molto bene. Che sia una persona squisita lo dimostra anche con la sua fondazione, che investe molte risorse in Africa in favore dei più poveri. Trovo che Roger sia il miglior ambasciatore che la Svizzera possa avere».

Torniamo alla dimensione business dello sport. Le piace la piega assunta dal fenomeno?

«Mi sembra che ci siamo allontanati molto dalle origini. A me piaceva la F1, ho seguito diversi gran premi, ma ora circolano troppi soldi. Come nel calcio, dove arrivano i cinesi a comprare le squadre di Milano, si trasferiscono giocatori per decine di milioni. Stiamo arrivando ad un punto di rottura, per fare un certo tipo di sport serve troppo denaro».

Parliamo della sua brillante carriera. Com'è riuscito a creare il suo impero?

«Forse la fortuna mi ha dato una mano. Sono partito con un piccolo capitale ereditato da mio nonno, ho acquisito un piccola ditta di produzione qui in Ticino che nel '67 ho fuso con un'altra azienda, la Plaster. Producevo sottili pellicole di plastica per imballaggi. Nel 1975 ho avuto un'ottima offerta e ho venduto questa fabbrica: sentivo la necessità di cambiare vita e con mia moglie abbiamo deciso di fare il giro del mondo. Avevamo tre figlie piccole, siamo approdati in Argentina e nel centro di Buenos Aires ho comprato alcuni vecchi palazzi, ristrutturandoli. Nel 1977 tutta la famiglia si trasferì in Argentina, ma dopo qualche anno sono tornato a casa: l'inflazione viaggiava al 177%, sono riuscito a vendere bene le mie costruzioni, ma ho pensato che non sempre le cose da quelle parti sarebbero filate lisce».

Torna a casa e nasce l'idea del FoxTown...

«Non subito. Mi ero reso conto da un po' che in Ticino mancava un'offerta di stabili industriali «chiavi in mano» e ho ricominciato da lì. Anche il FoxTown nacque con quella intenzione. Dal 1981 ad oggi ho costruito 200 mila metri quadrati di superfici industriali da affittare col concetto spazioso».

TESTI DI
TARCISIO BULLO
FOTOGRAFIE DI
CARLO REGUZZI



Visto da vicino

Forse nemmeno se lo immagina, Silvio Tarchini, di aver fatto arrabbiare più di un tifoso, convinto che una sua discesa in campo nell'arena dello sport cantonale avrebbe fatto le fortune di questo o quell'altro club. Invece nulla: parecchi hanno bussato e bussano alla sua porta, ricevendo un sorriso e una pacca sulle spalle. «Entrare in forze nel mondo delle sponsorizzazioni non ci interessa, non è il nostro mestiere». Mister FoxTown non ci sente e da abile imprenditore, magari anche con un pizzico di cinismo, si prende al volo qualche ghiotta occasione com'è capitato qualche anno fa, quando si associò con la Pallacanestro Cantù col marchio del FoxTown, spendendo una cifra tutto sommato irrisoria. Sorride sotto i baffi, quando la racconta e confidenzialmente

Ma l'idea della città della volpe risponde ad altri criteri...

«Era il 1994: casualmente mi è venuto tra le mani un articolo che parlava degli «outlet» e ho voluto approfondire il concetto. Sono andato subito a Londra per seguire una conferenza sul tema, poi ad Atlanta, negli USA, ad un meeting sull'argomento: l'Europa da poco aveva scoperto il fenomeno. Ho commissionato uno studio, ho contattato dei possibili clienti e nel giro di un paio di mesi ho deciso di cambiare la destinazione dello stabile che stavo costruendo a Mendrisio, che venne inaugurato l'anno seguente, nel 1995. Il FoxTown è stato una scommessa. Erano tempi difficili, il ticinese andava a comprare in Italia, gli italiani non venivano più in Ticino. Riuscii a convincere l'allora Consigliere di stato Marina Masoni e alcuni grandi marchi. Partimmo con 8 negozi, oggi ne contiamo oltre 160». **Utilizzando il linguaggio sportivo, possiamo dire che il FoxTown rappresenta la vittoria più bella della sua carriera di imprenditore?**

«In un certo senso sì, anche perché questa vittoria giunse dopo aver perso qualche altra... partita, ciò che mi procurò delusioni importanti. Ricordo che a Manno, dove oggi sorge il Centro Galleria, avevo pronto un progetto per un centro commerciale da 30 mila metri quadrati, ma quell'area fu destinata ad edifici e attrezzature pubbliche».

Fare impresa in Ticino è diventato complicato?

«Rispetto a qualche anno fa sicuramente sì. Nel mio caso, con qualsiasi progetto edilizio un po' importante mi trovo a dover lottare contro opposizioni e ricorsi».

Qual è il suo rapporto con la politica?

«Lo definirei buono, sebbene la politica non mi aiuti molto. I politici gestiscono il paese, ma lasciano da soli gli imprenditori, che sono costretti ad arrangiarsi. Chi fa impresa in Ticino, chi crea posti di lavoro, non è più visto di buon occhio come accadeva trent'anni fa, a causa di una serie di circostanze tra le quali la più gettonata è l'accusa di creare troppo traffico».

L'equazione traffico=frontalieri è nota. Lei dice di aver creato 1.200 posti al FoxTown, ma quanti sono quelli occupati dai residenti?

«A Mendrisio i 3/4 degli impiegati sono frontalieri, benché oltre vent'anni fa abbiamo fatto un contratto collettivo che stabilisce norme chiare e uno stipendio minimo per chi comincia a lavorare di 3.900 franchi al mese per 40 ore settimanali. Purtroppo i ticinesi a questi lavori non sono interessati, preferiscono andare in ufficio o fare altro. Non ci crederà, ma stiamo cercan-

do da tempo un'addetta al ricevimento che abbia buone conoscenze delle lingue e nonostante le molte inserzioni pubblicate non riusciamo a trovarla».

Torniamo allo sport. Siamo entrati nel periodo olimpico. Troverà il tempo per dare un'occhiata ai Giochi?

«Certamente. Mi piacciono molto soprattutto le gare di sci e ho seguito anche recentemente i successi di Beat Feuz. Devo dire che nutro una sincera ammirazione per questi atleti: oggi gli sciatori hanno uno stato fisico e una preparazione che consente loro di fare cose inimmaginabili sino a qualche anno fa. Sono contento perché la Svizzera quest'anno ha fatto molto bene nello sci e dunque spero in grandi risultati alle Olimpiadi».

1. 16.10.2015
Franco Ambrosetti
2. 11.11.2015
Daniele Finzi Pasca
3. 22.12.2015
Mons. Valerio Lazzeri
4. 31.12.2015
Lorenzo Albrici
5. 12.02.2016
Franco Gervasoni
6. 09.04.2016
Dany Stauffacher
7. 27.05.2016
Wolfram Merkert
8. 30.09.2016
Daisy Gilardini
9. 19.11.2016
Piero Martinoli
10. 16.12.2016
Bruno Giussani
11. 28.01.2017
Ottavio Lurati
12. 02.03.2017
Fides Baldesberger
13. 04.04.2017
Tiziano Moccetti
14. 01.06.2017
Mauro Dell'Ambrogio
15. 24.06.2017
Renzo Ferrari
16. 27.09.2017
Pietro Leemann
17. 25.11.2017
Fabio Pusterla



impaziente, ma anche uno che studia bene le cose prima di metterle in pratica. E poi adoro i cambiamenti e infatti in azienda stiamo sempre seguendo l'evoluzione delle cose per adeguarci ai tempi. Per esempio adesso dobbiamo capire dove andremo a finire col commercio online» dice questo imprenditore, che nell'essere umano ammira soprattutto l'onestà e la franchezza. Gli facciamo allora notare che la franchezza a volte può procurare anche qualche fastidio... «Giusto, ma io, soprattutto dai miei collaboratori, la pretendo, non m'interessa essere circondato da yesman».

C'è un incontro che ha cambiato la sua vita? «È difficile dirlo, probabilmente però quello con mia moglie, che ho conosciuto a Londra nel 1965 e ho sposato due più tardi».