



LA MILANO DEI MAMBRIANI

Mambriani



CASALINGHI
MAMBRIANI

© **Casalinghi Mambriani**

Edizione speciale fuori commercio per il centenario 1920-2020

Ringraziamenti

Prima di tutti e tutto il pensiero va chi ci ha preceduto e ha lavorato per creare tutto quello che c'è ora: Ettore, Artemisia, Liliana, Gianna, Velia, Anita, Dino, Virgilio.

Ringraziamo tutti i collaboratori, amici che si sono succeduti negli anni e che ci hanno permesso di poter lavorare e servire tutti i clienti al meglio. Loro sono un tassello fondamentale per questa attività ed è difficile ricordarli tutti e ci scusiamo se ne dimentichiamo qualcuno: Patrizia, Cristina, Carla, Silvano, Loris, Roberto, Fabio, Anna, Maria Rosa, Domenico, Claudia, Chiara...

Così come le aziende, molte ormai chiuse, che negli anni ci hanno supportato e con loro gli agenti che si sono succeduti: Morosi Casalinghi, Guardamagna Casalinghi, Machieraldo, Mapes, SadeF, Fade Porcellane, Livellara Casalinghi, Rodeschini, 3P Porcellane, Pengo, Mapelli Casalinghi, Frigerio Porcellane, Rigamonti Cesterie, Torricelli Cesterie, Facco Giuseppe, Maestri Casalinghi, Locati Porcellane, Commerciale Casalinghi, Ausonia Coltelleria e le tantissime con le quali ancora oggi collaboriamo quotidianamente.

Dulcis in fundo, ringraziamo tutti i nostri clienti per l'affetto dimostrato. In rappresentanza delle migliaia di clienti vorremmo dire un Grazie particolare alla signora Corti e famiglia, che da quattro generazioni non hanno mai abbandonato la "bottega".

LA MILANO DEI MAMBRIANI

Da 100 anni, la vostra casa



**CASALINGHI
MAMBRIANI**

Casalinghi *Mambriani*

VENDITA SPECIALE
PER DEMOLIZIONE DELLO STABILE

**VENDITA
SPECIALE**

**VENDITA
SPECIALE**

**VENDITA
SPECIALE**



PREAMBOLO

Secondo uno dei più grandi conoscitori di Milano, Carlo Castellaneta, “nella Milano del c’era una volta, quella che non cessiamo di custodire nella memoria, ogni strada aveva una storia, e ogni negozio aveva un perché. C’erano vie che diventavano famose perché vi si aprivano negozi specializzati: in via Sant’Andrea gli antiquari, in corso Sempione gli accessori per auto, in via San Gregorio i tessuti a buon mercato. Era la qualità dei negozi che distingueva un quartiere. [Oggi] la cosa più sorprendente è la rapidità con cui si alternano le insegne. Scusi, ma qui non c’era una tintoria? Eh sì, sei mesi fa, adesso c’è una Sala Giochi. E il salumiere sull’angolo (fagocitato dal vicino supermarket) ha lasciato il campo a una boutique di moda”.

Ebbene, la vicenda che ci apprestiamo a raccontare – i venti lustri della famiglia Mambriani e del loro negozio in via Belfiore – è invece una di quelle storie che avrebbe rincuorato Castellaneta, perché in quella stessa via, dal 1920 ad oggi, il negozio rappresenta ormai “un piccolo monumento economico”, una di quelle botteghe storiche che, scriveva dieci anni fa il Presidente della Camera di Commercio Carlo Sangalli (nel volume “Botteghe storiche di Milano”), “sono come risorse esistenziali urbane, che

legano coloro che abitano un luogo, modellano i ricordi anche di chi è solo di passaggio”, e soprattutto aiutano vecchi e nuovi abitanti della zona a sentirsi parte di un tutto: insomma creano un’identità che è parte integrante di un grande racconto, corale e collettivo. Un po’ come l’affezionata cliente aristocratica, che ha stilato la sua classifica personale dei negozi clou del quartiere e solo il giorno del suo ottantesimo compleanno decide di passare alle generazioni successive il nome di quel negozio – Casalinghi Mambriani – quasi fosse l’indirizzo di un club esclusivo, un lasciapassare d’eccezione, perché quel negozio è quello di sempre (o quasi, perché di cambiamenti/trasformazioni ce ne sono stati eccome), non delude mai le aspettative, insomma è una garanzia.

In questi cento anni, infatti, il negozio non ha perso il suo smalto, le sue caratteristiche originarie, il suo segno distintivo: la professionalità, la qualità, la cortesia, il buon umore (mai l’avidità). Una specie di marchio di fabbrica che colpisce subito, perché è nell’aria, contagia tutti e in fondo è il retaggio familiare di quelle origini emiliane genuine, fatte di sguardi sinceri, franchezza e bonomia. Ieri ed oggi. Commercio e casalinghi. Aziende e prodotti.

Il racconto collettivo che ci apprestiamo a raccontare si snoda su vari livelli, sia attraverso i ricordi dell'ultima generazione di Mambriani - il diretto discendente, Alfredo, con l'ausilio dell'inseparabile moglie Daniela (che ha saputo fare tesoro delle memorie di famiglia conservando gelosamente su un taccuino i ricordi di Liliana, una delle figlie del "capostipite", l'ultima a lasciare il bancone) - sia attraverso i documenti che i Mambriani hanno conservato e salvaguardato negli anni, come alcune riviste di categoria spesso introvabili, che sono risultate essere preziosissime fonti iconografiche e di storia del costume. Insomma una documentazione ideale, che sarebbe potuta essere ancora più completa, se un collezionista malintenzionato non si fosse intascato le fotografie d'epoca che un pomeriggio erano state esposte in vetrina, in occasione dei festeggiamenti del settantesimo anno di attività.

Ma proprio perché ogni bottega storica è un luogo di identità, un tassello del grande mosaico che è Milano, durante questa ricostruzione ogni tanto ci sarà anche la trasformazione della nostra città, con flashback e amarcord, cartoline di un mondo che ha lasciato il segno, ma per molti

aspetti non c'è quasi più: con gli stili di vita, le mode, i ritmi frenetici, le vetrine, le fiere di settore, l'arrivo dei grandi e piccoli elettrodomestici, l'assortimento della merce, la qualità della vita, l'estetica e la funzionalità dei prodotti, l'evoluzione dei consumi e della clientela, con piccoli tic e manie del consumatore (questi si non sembrano passare mai di moda). E ovviamente ci sarà la comunicazione visiva e la pubblicità delle varie aziende fin dai primi passaggi sul piccolo schermo (chi ha superato abbondantemente gli "anta" ricorda sicuramente alcune "star" del Carosello, come la simpatica "Linea" di Osvaldo Cavandoli per Lagostina, la dolce Carmencita per il caffè Paulista, il pulcino Calimero per il detersivo Ava oppure il gigante buono della Ferrero), che a partire dalla metà degli anni '50 - in pieno boom economico - invadono strade e piazze con una cartellonistica colorata e poi inondano anche i negozi più alla moda con il packaging di quelle marche, che sapevano cogliere al volo le opportunità di un mercato finalmente tornato in espansione. Strategie di vendita che oggi, nell'era dei social e dei followers, sembrano preistoria... Ma partiamo dall'inizio, da quel lontano 1920.

Cognome	Mambriani	 <p>FIRMA DEL TITOLARE Mambriani Ettore</p> <p>Milano, li _____</p> <p>IL PODESTA V. M. P. P. P.</p> 
Nome	Ettore	
Padre	Giuseppe Casimiro	
Madre	Giuseppina Danusso	
nato il	28 aprile 1888	
a	Borgo S. Donato	
Stato Civile	coniugato	
Nazionalità	italiana	
Professione	laboniere	
Residenza	Milano	
Via	Belfiore 9	
CONNOTATI E CONTRASSEGNI SALIENTI		
Statura	1.68	
Corporatura	regolare	
Capelli	brunati	
Occhi	castani	
Contrasegni salienti	occolocamanti Diamante sinistra	

Uno dei pochi cimeli risalenti al fondatore, Ettore Mambriani.



La stazione centrale di Milano in un quadro di Angelo Morbelli: qui arriva dall'Emilia Ettore Mambriani nel primo dopoguerra (per gentile concessione GAM - Milano).

1920-2020

CENT'ANNI DI PROFESSIONALITÀ,
QUALITÀ, CORTESIA
E BUON UMORE

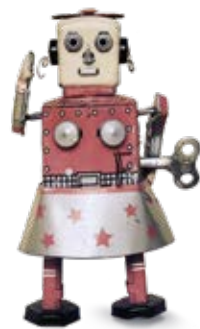
Nonostante le notizie dei primi anni siano abbastanza scarse e frammentarie, abbiamo provato ad immedesimarci nella vita del giovane Ettore Mambriani (nato nel 1888 nella piccola località di Borgo San Donnino), che dall'Emilia, e precisamente da Fidenza, dove lavora, nell'immediato primo dopoguerra decide di trasferirsi a Milano.

Ci piace quindi immaginarlo arrivare a Milano dopo un lungo viaggio, su uno dei tanti treni che ogni giorno affollavano le pensiline della vecchia **stazione centrale** (quella che era situata nell'odierna piazza della Repubblica), disperso nella valanga di poveri cristi, assonnati, stanchi, anneriti, digiuni, uno solo tra le centinaia, migliaia di disperati che si sparpagliano tra un binario e l'altro "con tutta la pena e l'ingombro de lor pacchi, bottiglie vuote, parallepipedi in sulle spalle stracche e fagotti sferoidi in procinto di sfasciarsi" (così ce li descrive Carlo Emilio Gadda nella *Meccanica*). La situazione di Ettore è però diversa da quella delle centinaia di lavoratori

che si riversano in città ogni giorno, alla ricerca di un impiego e di una nuova vita. Ettore, in realtà, un lavoro ce l'ha, anche se il suo mestiere almeno per i primi quindici/venti anni non è propriamente identico a quello che avrebbe contraddistinto le generazioni dei Mambriani fino ad oggi, con il nuovo corso, più *international*, di Tommaso e Alice. Ma ai fini della nostra storia queste sono quisquiglie di poco conto.

Ettore è un abile lattoniere, un artigiano che si occupa della lavorazione dei metalli in lastra (rame, acciaio, alluminio e altri) sia manualmente, sia con l'ausilio di macchinari *ad hoc* (come la levigatrice), anche se nessuna macchina in realtà può competere con le mani e la genialità del lattoniere provetto. La sua è quindi una professione che permette una vasta gamma di declinazioni: dalla semplice riparazione del pentolame in ghisa (aiutando così il bilancio di tante famiglie di modeste condizioni, che non si sarebbero mai potute permettere di cambiare una pentola a causa di un piccolo buco sul fondo) alla sostituzione

di grondaie e comignoli. Ma non è escluso che, quando comincia a metter su famiglia, abbia usato la sua abilità per forgiare anche piccoli pupazzi in latta per le sue figlie, prendendo spunto da quelli che poteva aver visto esposti in Galleria, nel negozio Mazzarella. Ettore arriva in città con un mestiere letteralmente tra le mani. Uscito dalla stazione centrale, possiamo ipotizzare che per la scelta della zona in cui impiantare la sua attività - perché lui vuole essere padrone di se stesso - durante i primi giorni di permanenza Ettore abbia girovagato in lungo e in largo: e chissà quale sarà stata la sua prima residenza, magari l'Albergo Popolare che l'Unione Cooperativa di Luigi Buffoli aveva edificato all'inizio del secolo vicino alla Darsena e alla stazione di Porta Genova (solo per uomini, costo a notte 50 centesimi). Di sicuro, non vuole finire in una delle tante "Little Italy", di cui ha sentito parlare: stamberghe malsane, dove dieci, quindici operai e disoccupati dividevano una stanzetta,



con pagliericci e brande, una pentola, tante scodelle e qualche cucchiaino da usare a turno, prima di spegnere la candela e buttarsi sul materasso.

Sicuramente Ettore non vuole perdere tempo, perché ha un piano preciso in testa: trovare al più presto un alloggio sicuro, il più possibile adiacente all'attività che intende aprire. Determinato, ma coscienzioso, sa che deve procedere per gradi, *cum grano salis*; stare in una grande città ha i suoi punti di forza, ma anche i suoi svantaggi, ed Ettore è consapevole che all'ombra della Madonnina i concorrenti possono essere molti. Considerato il modesto malloppo che ha in tasca, il centro storico è fuori dalla sua portata, non solo c'è la splendida Rinascente affacciata sul Duomo, ma poco distante, in via Mervigli, c'è la prestigiosa sede dell'**Unione Cooperativa**, la più grande impresa collettiva di consumo d'Italia, con una ventina di spacci cooperativi dislocati in tutta la città. Meglio deambulare altrove... ►

UTENSILI DA CUCINA

in ALLUMINIO puro garantito
e in FERRO SMALTATO della Smalteria Italiana marca "CORONA.."



N. 10418. Pentola con manico ad arco o con orecchie.

Diametro	Aluminio con arco	Aluminio pesantissimo	Ferro smaltato
	Lire	Lire	Lire
cm. 12	11. --	19. --	6.25
> 14	13.75	24. --	7.75
> 16	16.50	29.50	10.25
> 18	21. --	38. --	12.90
> 20	28. --	43. --	16. --
> 22	31. --	58. --	20. --
> 24	35. --	67. --	24.50
> 26	--	85. --	28.80
> 28	--	92. --	34. --

(Il prezzo delle pentole d'alluminio s'intende con coperchio in ferro smaltato senza coperchio.)



ALLUMINIO
N. 10419. Colapasta o verdura di alluminio, diametro cm. 22 L. 14.50, 24 L. 16. --, 26 L. 18.50, 28 L. 25. --

FERRO SMALTATO
Colapasta di ferro smaltato, diametro cm. 20 L. 12.90, 22 L. 15. --, 24 L. 17.80, 26 L. 20.50, 28 L. 24. --



N. 10424. Saliera di ferro smaltato bianco, per sale grosso L. 12. --

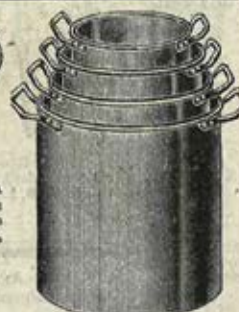


N. 10420. Mestolame alluminio pesante, lucido, con bordo:

Mestolo cm. 10 L. 3. --
> 8 > 2.50
> con becco per sale > 1.95
Schiumarola > 3. --



LAMIERA STAGNATA
N. 10421. Colapasta in lamiera stagnata, diametro cm. 20 L. 3.90, 22 L. 4.50, 24 L. 5.10



N. 10422. Pentola di alluminio, pesante, lucido, con bordo. Lavorazione accuratissima.

Una da litri 2 L. 11. --
> > > 3 > 14.50
> > > 4 > 17.50
> > > 5 > 22.95

Prezzo speciale della serie completa L. 99.50



ALLUMINIO
N. 10423. Scodella di alluminio, tipo speciale per asili, collegi, ospedali, ecc., diam. cm. 12 L. 3.50, 13 L. 4. --

FERRO SMALTATO
N. 10424. Scodella di ferro smaltato, diametro cm. 12 L. 3.75, 14 L. 4.75, 16 L. 6. --



N. 10425. Tegame con manico o con due orecchie.

Diametro	Aluminio con bordo	Aluminio pesantissimo	Ferro smaltato
	Lire	Lire	Lire
cm. 12	4.50	--	2.80
> 14	5.25	--	3.40
> 16	6. --	12.75	3.60
> 18	7.30	14.50	4.70
> 20	9. --	16.50	5.75
> 22	12. --	19.50	6.75
> 24	13.50	24. --	7.75
> 26	15.50	27. --	9.40
> 28	18.50	29. --	10.50
> 30	21. --	33. --	12. --



N. 10426.



N. 10427. Caffettiera

litri	Aluminio	Ferro smaltato
	Lire	Lire
1 1/2	11.75	10.80
> 3/4	14. --	12. --
> 1	15.50	14.50
> 2	21. --	20. --



ALLUMINIO

N. 10430. Bistecchiera di alluminio, diametro cm. 16 L. 8. --, cm. 18 L. 9. --, cm. 20 L. 11.50



N. 10428. Scatola di alluminio, per vivande L. 7.75



N. 10429. Casseruola d'alluminio, diametro cm. 10 L. 4.85, 12 L. 6.20, 14 L. 7.10, 16 L. 9.50, 18 L. 12. --, 20 L. 15. --, 22 L. 18.25, 24 L. 21. --, 26 L. 24. --, 28 L. 27. --

ALLUMINIO
L. 10429. Casseruola d'alluminio, diametro cm. 10 L. 4.85, 12 L. 6.20, 14 L. 7.10, 16 L. 9.50, 18 L. 12. --, 20 L. 15. --, 22 L. 18.25, 24 L. 21. --, 26 L. 24. --, 28 L. 27. --



ALLUMINIO

N. 10431. Coperchio di alluminio, per casseruola o pentole, diametro cm. 10 L. 1.50, 12 L. 2.25, 14 L. 2.70, 16 L. 3.50, 18 L. 4.50, 20 L. 5.25, 22 L. 5.90, 24 L. 6.75, 26 L. 7.75

FERRO SMALTATO
Coperchio per casseruola, in ferro smaltato, diametro centimetri 10 L. 1.90, 12 L. 2.10, 14 L. 2.25, 16 L. 2.60, 18 L. 3. --, 20 L. 3.50, 22 L. 4.20, 24 L. 5.25, 26 L. 6. --



ALLUMINIO
N. 10432. Piatti piani o fondi, d'alluminio, diam. cm. 18 L. 4. --, cm. 20 L. 4.50, 22 L. 5.25

FERRO SMALTATO
Piatti da tavola, di ferro smaltato, piani o fondi diametro cm. 18 L. 2.60, cm. 20 L. 2.90, cm. 22 L. 3.30



N. 10433. Casseruola con manico o con due orecchie.

Diametro	Aluminio con bordo	Aluminio pesantissimo	Ferro smaltato
	Lire	Lire	Lire
cm. 12	6.60	14. --	4.80
> 14	> 9. --	> 17.25	> 6. --
> 16	> 11.50	> 20.50	> 7.40
> 18	> 13.50	> 24. --	> 8.60



ALLUMINIO
N. 10434. Cogoma d'alluminio, con coperchio, l. 1 1/5 L. 6.50, 1 1/2 L. 8.75, 1 L. 11.25, 1 2/5 L. 15.50



N. 10435.



ALLUMINIO
N. 10436. Casseruola di alluminio, diametro cm. 12 L. 6.50, 14 L. 8. --, 16 L. 10.25, 18 L. 12.50, 20 L. 14.75, 22 L. 18.50, 24 L. 21. --

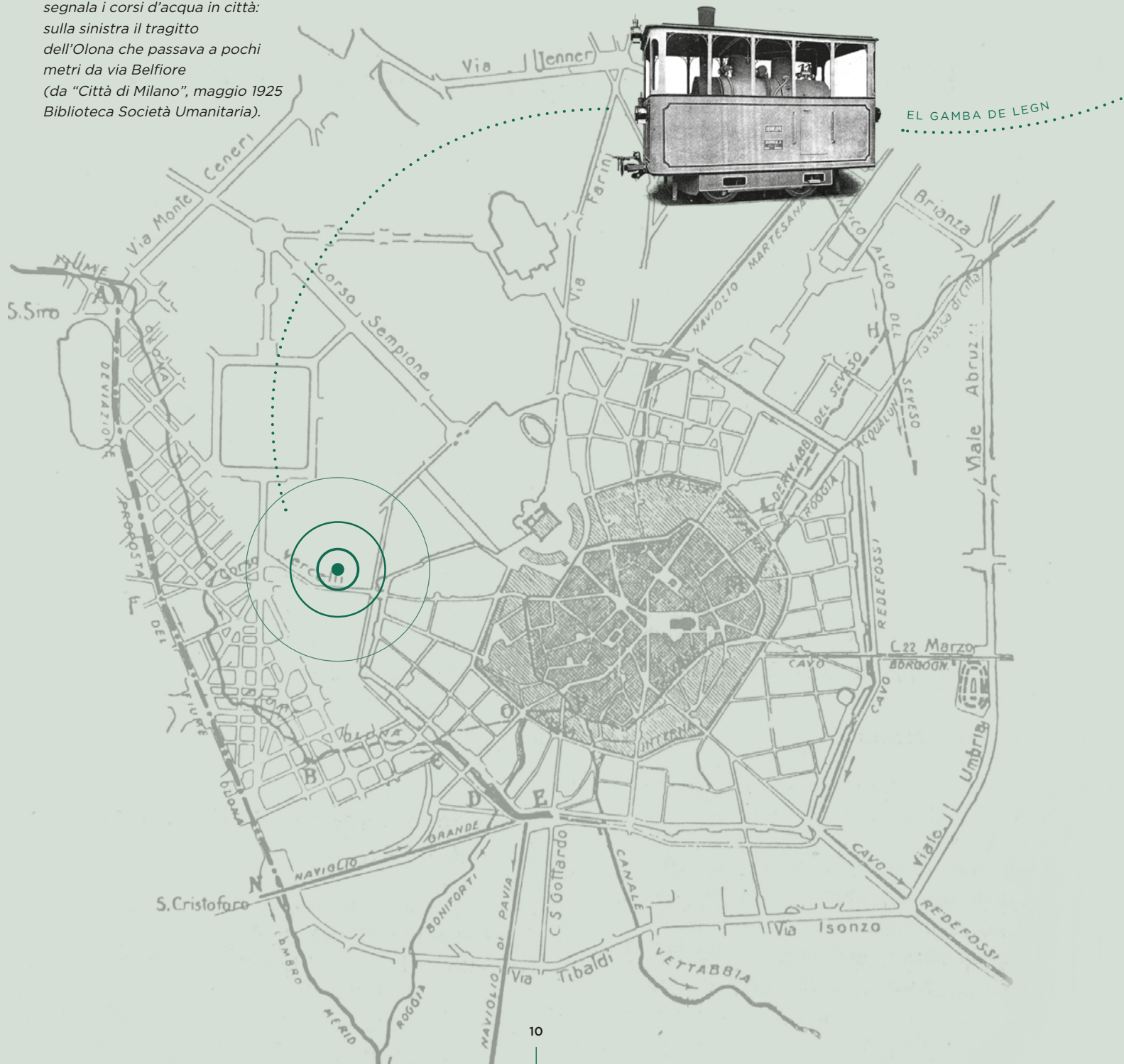


ALLUMINIO
N. 10437. Casseruola ovale di alluminio, diam. cm. 24 L. 28.50, 26 L. 34. --, 28 L. 40.75, 30 L. 49. --, 32 L. 58. --

FERRO SMALTATO
Casseruola di ferro

Una pagina del catalogo invernale dell'Unione Cooperativa del 1921-22 (per gentile concessione Archivio Pasquale Iovene).

Una mappa di Milano del 1925
segnala i corsi d'acqua in città:
sulla sinistra il tragitto
dell'Olonca che passava a pochi
metri da via Belfiore
(da "Città di Milano", maggio 1925
Biblioteca Società Umanitaria).



ARTEMISIA

LA COMPAGNA DI UNA VITA

Per cominciare la sua attività è probabile che Ettore abbia deciso di optare per una zona non troppo centrale, ma nemmeno troppo periferica, che fosse servita da negozi di alimentari, ma soprattutto che fosse nelle vicinanze di una delle 37 linee tranviarie di cui si era già dotata la grande Milano. Come sia arrivato nella piccola via Belfiore, non è dato saperlo: ma a noi piace immaginare che ci sia passato saltando su uno dei vagoni del “Gamba de Legn”, il mitico trenino che tutti i giorni, tutto nero in mezzo a tante faville di fuliggine, alla modica velocità di 10-15 km/h usciva dal deposito di Corso Vercelli 33 (davanti all’odierno Coin), percorreva **via Belfiore** con una fermata nel sobborgo di San Pietro in sala (l’odierna piazza Wagner) per poi proseguire per strade che oggi non ci sono più (la Maddalena, l’Isola Europa e il Molinazzo), arrivare all’abitato di Trenno e dirigersi a Baggio, Cascina Olona, San Pietro all’Olmo e Sordiano, e da qui prendere la diramazione per Corbetta e Magenta o quella per Castano Primo e Inveruno.

Pur mezzo accecato e soffocato dalla fuliggine del “**Gamba de Legn**” (all’avvio dei motori il fumo che usciva dalla locomotiva si espandeva e ristagnava per le strade per parecchi minuti), attraverso il finestrino Ettore si accorge di quella via tranquilla, che intersecava corso Vercelli, e se ne innamora: con quel nome, via Belfiore, che gli ricordava le sue campagne (anche se era invece dedicata ai martiri del Risorgimento), sembrava fatta apposta per lui. Sicuramente a incentivare la scelta di via Belfiore per la sua bottega devono aver giocato tre fattori di non poco conto: in primo luogo, la notizia che di lì a qualche mese, a distanza di tre lustri dall’Esposizione internazionale del Sempione, Milano inaugurava una nuova manifestazione, che ancora oggi ne proietta l’immagine in tutto il mondo: la Fiera campionaria. Stabilirsi in quella zona per Ettore poteva rappresentare un flusso costante di famiglie, di operai specializzati e di operatori economici, un passaparola che sfruttato bene poteva contare più di una pubblicità.



Bardone Girona

102161

CAMERA DI COMMERCIO E INDUSTRIA DI MILANO

DENUNCIA DI ESERCIZIO INDIVIDUALE

1. - Nome *Lattina P. L.*

2. - Proprietario della ditta *Manfredi P. L.*
via Cavour 11
es. 11 cap. 1111
Cesena

3. - Sede della ditta *via Biffarelli*
Chianco

4. - Oggetto d'esercizio
lavorazione in latte
in latte

5. - Sede di esercizio *Chianco*

6. - Sede di deposito *Chianco*

7. - Sede di deposito *Chianco*

8. - Sede di deposito *Chianco*

9. - Sede di deposito *Chianco*

10. - Sede di deposito *Chianco*

11. - Sede di deposito *Chianco*

12. - Sede di deposito *Chianco*

13. - Sede di deposito *Chianco*

14. - Sede di deposito *Chianco*

15. - Sede di deposito *Chianco*

16. - Sede di deposito *Chianco*

17. - Sede di deposito *Chianco*

18. - Sede di deposito *Chianco*

19. - Sede di deposito *Chianco*

20. - Sede di deposito *Chianco*

Latte

Lattina

Luce

73012

Luce 1/2

In grande, il disegno della vetrina del negozio comprato da Ettore Mambriani, tratto da un documento del 1916 (per gentile concessione Archivio Storico Civico - Biblioteca Trivulziana di Milano). Sovrapposto alla vetrina, il documento di inizio attività di Ettore Mambriani (per gentile concessione Archivio Storico Camera di Commercio - Milano).



In secondo luogo, c'era la possibilità di rilevare il negozio di Giovanni Bardone, un lattoniere come lui, che solo pochi anni prima aveva dotato il ne-

◀ negozio di una **nuova insegna e di una nuova vetrina.**

In terzo luogo, la posizione della bottega, a pochi minuti di strada da quella che rimarrà sempre la sua abitazione, in via Correggio 24, nel cuore dell'odierna zona 7 di Milano. Un quartiere che allora era molto diverso da oggi, dove le prime dimore liberty di piazza Sicilia sorgevano tra la quiete agreste e dove il sistema di vie ortogonali e di piazze collegate da viali alberati era già facilmente riconoscibile: con i "grattacieli" del Borgato, che dominano piazza Piemonte con le loro linee Art Deco e i loro 38 metri di altezza. Detto fatto. Da via Belfiore sarebbe iniziata la sua professione, anche perché Ettore non ha perso tempo e girovagando per la città - "Paese che vai, morosa che fai", scherzavano i pensionati di un tempo - ha già adocchiato un bella tusa meneghina,

la giovane **Artemisia**, e in pochi mesi ◀ hanno deciso di convolare a nozze. A poche settimane dal suo arrivo in città, quindi, Ettore può guardare al

futuro con fiducia. E anche se rispetto al paese originario non c'è molto verde in zona, non c'è nemmeno la periferia desolata di altre zone limitrofe, come le campagne in fondo a Piazza Tripoli o alle spalle del Luogo Pio Trivulzio. Piuttosto, alle spalle di via Belfiore c'è la stazione di smistamento merci della Centrale, da cui si innalza il fumo nero dei locomotori, rendendo l'aria circostante puzzolente come il carbone usato per le caldaie civili, e poco lontano c'è anche il fiume Olona, che non solo poteva provocare danni considerevoli - come nella piena del 1917, che aveva danneggiato molte abitazioni nella zona attorno a Porta Magenta -, ma era anche dannatamente maleodorante. Un incentivo in più per stare dentro il negozio a lavorare, anche perché le temperature esterne non davano tregua.



L'inverno era sicuramente la stagione peggiore per lavorare: anche se il negozio aveva il laboratorio/officina sul retro con la fiamma sempre accesa, le temperature erano rigidissime (non per nulla, dopo la tubercolosi, la causa di morte più frequente era la polmonite). Rigidissime come durante l'inverno del 1929, quando una grande nevicata mise in ginocchio tutta l'Italia, facendo crollare le temperature in città e riuscendo a gelare completamente anche i canali dei navigli. Il freddo entrava nelle ossa, perché si gelava non solo in strada, ma nelle case, nei locali pubblici, sulle carrozze e sui tram, quando si

rimaneva in balia della "scighera", imprigionati dalla nebbia, che a quei tempi era una specie di bamba-gia fluorescente e densa. Oggi non esiste quasi più, ma allora la nebbia si allargava sulla città, coprendola e avvolgendola tutta; si insinuava tra le case, penetrava nelle vie, raggiungeva i cortili, indugiava sui giardini, dilatandosi nelle piazze, attutendo i rumori, nascondendo i veicoli, isolando i passanti, impedendo di vedere persino le proprie scarpe sul selciato.

Del resto, per avere un po' più di verde in zona bisognerà aspettare gli anni Sessanta, quando al posto della **stazione di smistamento merci** (dis- ►
smessa nel 1934), quell'area sarebbe stata desti-
nata a grande parco cittadino, il parco Pallavicino,
dove la generazione successiva ad Ettore e Ar-
temisia avrà modo di rilassarsi in pausa pranzo
all'ombra degli alberi, oppure fermarsi le sere d'e-
state a spiare sopra i tetti, cercando la luna piena
che "l'è una lampadina", come cantava Jannacci.



*La sopraelevata in corso Vercelli,
che impegnava via Francesco Cherubini,
verso destra, e via Domenico Cimarosa,
verso sinistra (per gentile concessione
Archivio Franco Confalonieri).*

*Le donne della famiglia Mambriani:
da sinistra in alto la figlia Anita,
una conoscente, la moglie Artemisia,
una cugina e la figlia Vella;
in basso da sinistra le figlie Liliana
e Gianna insieme a un'amichetta.*



LA PRIMA OFFICINA

IN VIA BELFIORE 8

Il primo gennaio del 1920 in via Belfiore, al civico n. 8, si apre una nuova officina di lattoniere, un modesto negozietto che si affaccia sulla via; nel retrobottega, che dà sul cortile interno del palazzo, c'è sempre Ettore a occuparsi della riparazione delle pentole, mettendo la cosiddetta "pezza" (saldando cioè il buco della pentola quando era danneggiata), ma anche della manutenzione dei tetti e delle grondaie della zona; all'interno del negozio, invece, i clienti trovano sempre Artemisia, neo sposa del trentenne Mambriani, sorridente e premurosa. L'iscrizione al registro delle Ditte individuali alla Camera di Commercio di Milano è di qualche anno successivo, perché risale al 18 luglio 1925: da quel momento Ettore diventa uno dei 66.000 addetti al Commercio della Grande Milano (dati relativi al censimento del 1921). I primi anni sono di assestamento, anni in cui non ci si può perdere dietro al superfluo, dove si deve guardare al centesimo, dove si lavora fianco a fianco, dove bisogna stringere i denti e farsi forza, anche

perché **la famiglia Mambriani comincia ad allargarsi:** ◀ a cadenza ritmata - 4x4 - Ettore e Artemisia avranno le figlie Anita (1920), Velia (1924), Liliana, detta Lilli (1928) e Giovanna, detta Gianna (1932), quattro ragazze d'oro, che negli anni a venire sarebbero passate alle cronache come "le quattro bellezze di Porta Vercellina" (quattro - se è lecito - come la Fontana delle Quattro Stagioni in piazza Giulio Cesare, poco distante da casa Mambriani). Le stesse cronache narrano che la sera tutta la famiglia si riuniva intorno alla tavola a gustare "polenta e bluscit" oppure un bel piatto di **caseaula**, cucinati ovviamente in una ▶ delle pentole di alluminio riparate dal papà lattoniere. Li vediamo Ettore e Artemisia in quei primi anni di attività, a stretto contatto nella loro piccola bottega, pronti al sacrificio, disposti a tutto pur di non far mancare nulla alle loro creature; ne vediamo la tenacia, la laboriosità, lo spirito di adattamento, che li fa guardare alla vita ed ai suoi problemi con fiducia, con entusiasmo, anche nelle ore più buie: la loro



Le ricette della sciura Daniela
dalla tradizione milanese:

LA CASOEÛLA

Ricetta per 8 persone

Ingredienti: 1 verza croccante, gelata e verdone,
2 carote, 4 gambe di sedano, 2 cipolle,
1.5 kg di puntine, 16 verzitt, 1 pezzo di cotenna,
piedino e musetto (facoltativi)

"Quando ero piccola si aspettava novembre per fare la casoeûla, così la verza era gelata e le nonne e la zia Giudi erano pronte per la prima casoeûla dell'anno. Novembre era anche il mese in cui si uccidevano i maiali per preparare i salami, poi si andava alla vigna e a prendere nei campi le verze gelate che croccavano.

COME VENIVA FATTA?

Ovviamente con tutte le parti del maiale: puntine, verzini, cotenna, musetto e piedini. Le pentole che si usavano erano in alluminio e pronti via si iniziava a cuocere! Per quanto riguarda la preparazione bisogna innanzitutto aprire e lavare le verze gelate, metterle nel pentolone, coprirle e poi farle ridurre. Nel mentre si prepara un po' di verdura: carote, sedano e cipolle ad aggiungere quando le verze sono ridotte. Si girano bene le verdure, si mettono le puntine, i verzitt e la cotenna. Il trucco è far cuocere il tutto piano piano, per tre/quattro ore girando continuamente. Aggiunto un pizzico di sale si continua la cottura.

Io non uso condimenti ulteriori, perché la parte grassa viene rilasciata dalla cotenna. Ah mi raccomando, la casoeûla va servita sempre con un bel piatto di polenta!"

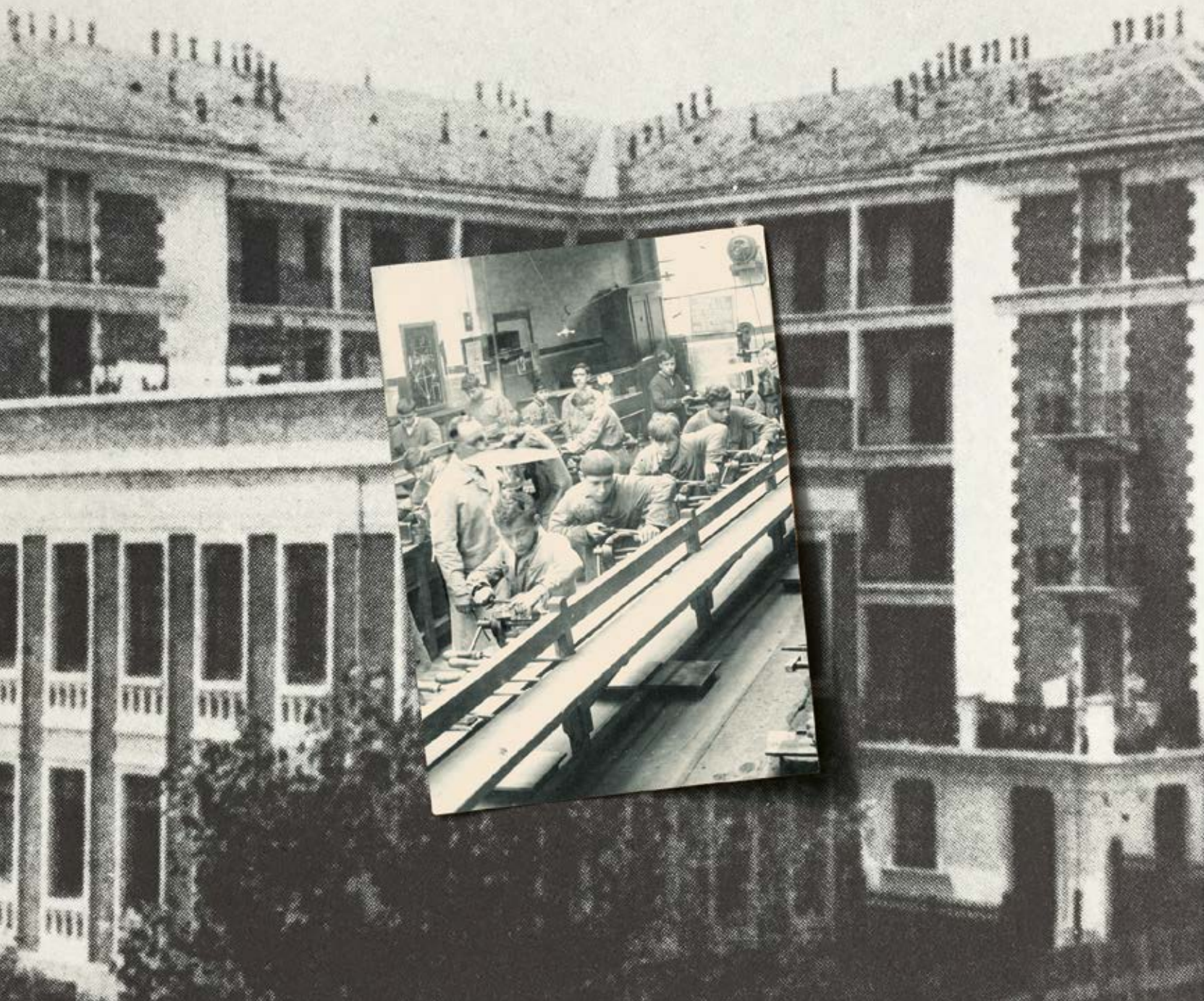
Daniela



è una fede indomita, robusta, quella che Sant'Amrogio ha saputo infondere in tutti noi. Una fede che comincia forse a diradarsi e lascia spazio alle preoccupazioni, quando in città cominciano a circolare centinaia di camicie nere; e con il fascismo imperante iniziano anche le parate, il folclore, le divise da "figlie della lupa" che devono indossare le piccole Anita e Velia quando vanno a scuola, nella prima scuola elementare della zona, la Giovanni Pascoli in via Rasori. Ma soprattutto - ci chiediamo - come possono aver reagito Ettore e Artemisia in quella mattina di festa, il 12 aprile 1928, durante la cerimonia d'inaugurazione della IX edizione della Fiera Campionaria, quando un boato gigantesco scuote l'intera piazza Giulio Cesare. Una bomba, un ordigno mortale era stato posto alla base di un lampione sul tragitto che doveva compiere il sovrano, in una piazza incredibilmente piena di gente, di curiosi e di turisti, dove è facile immaginare ci fossero anche loro, la famiglia Mambriani al completo (*dai Ettore andiamo anche noi, è una bella*

giornata e siamo a quattro passi...), con le piccole in braccio, gli spruzzi della fontana, le bandiere sui palazzi. E poi lo *shock*, le urla, le grida, il fuggi fuggi generale, le sirene, i corpi dilaniati di quattordici morti e decine di feriti trasportati d'urgenza in ospedale. È forse in seguito a questo avvenimento che i Mambriani cominciano a far entrare le ragazzine in negozio. Finita la scuola, la regola di quegli anni è la stessa per tutte le sorelle Mambriani, abituate fin da piccole a dare una mano all'attività di famiglia: finiti i compiti si corre in negozio. L'unica che ogni tanto ha il permesso di "bigiare" è Liliana; fisico snello e occhi penetranti, col suo carattere brioso e eccentrico viene notata dalla Signora Rescalli, proprietaria dell'atelier più importante di via Belfiore, che la chiama spesso per posare con i nuovi capi. Sono questi gli anni in cui le famiglie Angeli-Frua costruiscono, al n. 47 di via Vittoria Colonna, le **scuole professionali** in cui centinaia di ragazze imparano cucito, merletto, uncinetto, economia domestica, mentre

*Sullo sfondo, le scuole professionali di via Colonna
(da Eugenio Cazzani, Una chiesa milanese. Porta
Vercellina e San Pietro in Sala, 1981); in primo piano,
un corso di meccanica per ragazzi alla fine degli anni '20
(per gentile concessione Archivio Storico Umanitaria).*





i ragazzi acquisiscono nozioni nel campo della falegnameria, della meccanica e dell'elettricità, grazie agli insegnanti, capi reparto della stamperia, che permettono loro di svolgere anche periodi di esperienza nello stabilimento aziendale del 1872, ormai esteso e trasformato in una vera e propria impresa leader nel campo tessile, non lontano dalla bottega e dalla casa di Ettore e Artemisia. Non è l'unica nuova realtà edilizia, perché a seguito del piano regolatore del 1934, tutta Milano è segnata da una densa espansione di quartieri o da massicci sventramenti e ricostruzioni, come quelli di rialzo del 1936 della facciata esterna della romantica architettura di Camillo Boito che in piazza Buonarroti ospitava già musicisti facili ai ricordi e dai passati luminosi. Sono anche gli anni in cui la secondogenita, Velia, appena sedicenne, conosce un ragazzo intraprendente, Virgilio, e rimane incinta. Le cronache familiari non riportano drammi e disonore, ma l'arrivo in bottega di un nuovo apprendista, proprio Virgilio,

che affianca il cinquantenne Ettore il quale, nonostante la salute cagionevole (anni di esposizione a polveri, vapori e fumi ne hanno fiaccato i polmoni), cerca di insegnargli i trucchi del mestiere. L'apprendistato dura poco, perché Virgilio ha aspettative diverse, si laurea e nel secondo dopoguerra va a lavorare in Fininvest. Da quel momento Velia non mette più piede in negozio, seguita presto dalla sorella Anita, che si sposa con un famoso imprenditore di una ditta di tessuti. I venti di guerra, intanto, stanno cambiando il volto di Milano. L'amministrazione comunale decide l'anticipata chiusura dei luoghi pubblici, il razionamento dei viveri, a cui segue la ridotta circolazione dei tram e degli autoveicoli; altre misure di circostanza - decine di rifugi antiaerei capaci di contenere oltre 30.000 persone, insieme ad oltre 15 km di trincee - cambiano la fisionomia della città che, soprattutto di sera, nell'oscuramento totale diventa cupa e malinconica. Ma il peggio deve ancora arrivare.

LA MILAN DEL COEUR IN MAN

È il 1943 l'anno nero di Milano. Nella notte tra il 14 e il 15 febbraio i bombardamenti angloamericani provocano 133 vittime, colpiscono il *Corriere della Sera*, le chiese di Santa Maria del Carmine, San Lorenzo, San Giorgio a Palazzo, l'Ambrosiana, Palazzo Reale, la Permanente, la Galleria d'Arte Moderna. Agosto è il mese più nero, con ben quattro *raid* alleati che, oltre a fare centinaia di vittime, danneggiano il 50 per cento degli stabili e feriscono oltre a importanti edifici storici, quali il Castello, Villa Reale, Santa Maria alle Grazie, la Galleria, il Duomo e la Scala, anche le attività di molti milanesi, quel baluardo di 250 mila abitanti che non è fuggito nelle campagne. In uno di questi *raid* la vita della famiglia Mambriani cambia per sempre. Forse la sirena che segnala l'arrivo dei *raid* suona in ritardo, forse Ettore

► pensa che **i bombardamenti** abbiano obiettivi strategici molto lontani da via Belfiore: fatto sta che molti stabili di via Belfiore n. 8 vengono centrati

in pieno. Ettore è trovato sotto le macerie dopo due giorni, in condizioni critiche. Si era nascosto in cantina insieme a Liliana, in uno dei pochi pomeriggi in cui era di *corvée*. Anche se ne escono vivi, malconci ma vivi, Ettore resta semiparalizzato, mentre Liliana perde l'uso di un timpano. La "Milano di prima" è così "insudiciata dalla morte" che intorbida quello che un tempo era limpido e intenebra ciò che era luminoso. Ma benché la città sia ferita, la notte successiva agli attacchi la città già "s'illimpidiva", come dice Alberto Savinio in un libro che è un omaggio alla Milano precedente il conflitto. "I monumenti uomini sono rimasti in piedi. In piedi è Cavour in mezzo alla piazza che porta il suo nome. In piedi è Leonardo inquadrato dai suoi discepoli in piazza della Scala. [...] Parini continua a camminare immobile davanti al tram di Piazza Cordusio, e Garibaldi in mezzo al Largo Cairoli non è sceso da cavallo". A noi piace pensare che Ettore - che a differenza di

*Un particolare del bozzetto
del pittore Augusto Colombo
"Allarme aereo in ospedale"
(1940 - per gentile concessione
Eredi Famiglia Colombo).*



agnasacco & c
 SOCIETA' A R.L. CAP. L. 9500
 CERAMICHE
 TELEGRAMMI 64.926 CASALINGHI

CASALINGHI · COLTELLERIE · POSATERIE

COMPOSTAR

Società a Responsabilità Limitata - MILANO
 VIA PRIVATA VIOTTI 2 - TELEFONI: 296.108 - 296.111
 TELEGRAMMI: COMPOSTAR - MILANO - C.C. MILANO 348449
 C. C. Postale N. 3-33124 - Scuola FF. SS. MILANO LAMBRATE - Magazzino Fabbrica N. 417



Milano, li 12 Aprile 1948
 FATTURA N. 256
 Bolletta di Consegna N. 1351

Spettabile Ditta
 Ettore Mambriani
 Milano
 Via Belfiore, 1

10 Marzo, 1949
 N. 076
 Consegna N.

Ordinaz. N. 1106 del 5.3.48
 Spedizione per Vs. conto e rischio a mezzo nostro
 Pagamento tratta 30 gg. data fatt. senz'altro avviso

conferitaci a / sig. Ricca
 Porto ==
 Imballo ==

N. CATALOGO	QUANTITÀ		DESCRIZIONE DELLA MERCE	PREZZO		
	PEZZI	DOZZ.		PARZIALE	TOTALE	NETTO
3182/4	3		Portaposate	263.=		789.=
/3	1		"	228.=		228.=
3181/3	3		"	335.=		1.005.=
/3	3		"	335.=		1.005.=
3432	3		Stampi per biscotti	50.=		150.=
3435/22	2		Sassole zincate	126.=		252.=
/24	2		"	156.=		312.=
/28	2		"	206.=		412.=
Dazio Kg. 4.-						4.365
I.G.E. 4%						137
Totale.....L.						4.502

Ditta
 Ettore
 fiore, 8
 N O

PREZZO UNITARIO	IMPORTO

7/10/57

MILANO

Pad. abt. - conf. tratt.

IMPRESA... SULLA ENTRATA
 pagata con...
 48 16.4.48

ug/

Pregasi rendere la fattura per la quota... Non si rilasciano ricevute separate. Non si accetta...
 La merce si taglia per conto e rischio...
 ATT. 195

PREZZO UNITARIO	IMPORTO
4.800.=	
2.200.=	4.800.=
5.600.=	2.200.=
1.000.=	5.600.=
	3.000.=
	15.600.=
	400.=
	16.000.=
	480.=
	16.480.=
	=====
	S.E.&.O.

Alcune fatture commerciali del negozio Mambriani del secondo dopoguerra: la tipologia di prodotti comincia a diventare molto ampia.



Savinio e degli uomini da lui citati non solo ci è “tornato e ritornato” nella città del proprio destino, ma non l’ha mai abbandonata, neppure nel drammatico periodo bellico – il mattino seguente l’attacco “s’illimpidiva” con la sua città. In realtà, la situazione della famiglia Mambriani non era dissimile da quella di molti milanesi che dovevano ricostruire la loro vita sulle macerie che avevano cambiato lo *skyline* di Milano. Lo racconta con una sintesi impressionante di cifre il sindaco della Liberazione, Antonio Greppi: “Milioni di metri cubi di macerie da sgomberare dalle aree pubbliche e private. Millequattrocento edifici per abitazione distrutti. Undicimila danneggiati. Quasi duecentocinquanta mila locali da ricostruire o da riparare. Trentacinque edifici scolastici gravemente danneggiati. Circa cinquemila aule da ricostruire o da riparare. Tredici padiglioni d’ospedali distrutti. Più di quattrocentocinquanta vetture tranviarie distrutte. Centinaia di migliaia di metri quadri di pavimentazione

stradale gravemente danneggiati. Cinquantamila piante distrutte su ottantamila esistenti nel 1942”. Sicuramente i primi anni dopo la Liberazione non devono essere stati facili per nessuno. Ma la nostra sensazione – e anche le testimonianze del tempo ci danno ragione – è che davanti alla Milano distrutta non ci sia una rassegnazione totale, piuttosto uno scatto di orgoglio: ci si rimbecca le maniche, ci si rimette al lavoro, pensando che quel che è passato è passato e bisogna guardare avanti con fiducia. Come tanti altri nelle sue condizioni, Ettore tiene botta con la pazienza umana e professionale dell’artigiano vero, di chi ha saputo superare non poche prove nella sua vita; nonostante la propria attività commerciale sia sospesa, nonostante i mezzi di sostentamento siano scarsi, nonostante le spese da sostenere siano elevate – dallo sgombero dei propri luoghi del cuore a quelli del dovere, dall’affitto dello spazio della bottega alla salvaguardia della merce –, sostenuto sempre

da Artemisia e dalle figlie, Ettore non si scoraggia, ma come tutti per un paio di anni tira la cinghia. Nonostante i rotocalchi tentino di sviare l'attenzione su temi più *cool*, come i *match* gridati tra la Vespa e la Lambretta, tra Fausto Coppi e Gino Bartali, tra il liscio e il *boogie-woogie*, tra Gina Lollobrigida e Sophia Loren, tra la Giulietta e la 600, la situazione del Paese Italia è tutt'altro che rosea: si fatica ad arrivare alla fine del mese. Sono anni davvero duri, in cui l'Italia è schiacciata dai problemi provocati dalla fine della guerra e da quelli endemici del paese: miseria e disoccupazione dilagano, le ristrettezze economiche e i tanti interrogativi circa una possibile rapida ripresa spaventano, ma questo non frena la voglia di tanti, come i Mambriani, a dare il proprio contributo, sostenendo i vicini di casa e aiutando la gente del quartiere a rimettersi in carreggiata, offrendo riparazioni gratuite a chi aveva perso tutto. La solidarietà, quella della "Milan del coeur in man",

esiste ancora: le commesse possono aspettare (allora non c'era l'ossessione del consumo, ma l'etica del sacrificio). Anche se per la cura del Presidente Einaudi ed il **Piano Marshall** (gli immensi finanziamenti statunitensi) ci vuole ancora qualche anno (il 1948), Milano risale la china, con lo slancio operoso che l'ha sempre contraddistinta. Nonostante la città sia segnata e lacerata dai segni della guerra (i vagoni di tram stracarichi di macerie continuarono ad attraversare i quartieri, direzione San Siro, fino alla fine degli anni '40), per tutti, professionisti, aziende e lavoratori, il primo indizio che gli anni bui sono definitivamente sorpassati è la Fiera di Milano del settembre 1946: per diciassette giorni di fila mercato e vetrina della migliore produzione italiana del momento. Dopo i laceranti allarmi delle sirene, nel grido di quelle stesse sirene si sente il segno di ripresa attiva, il risveglio alla sana rinascita produttiva del nostro paese. ►

ROSSETTI
CREMONESI
BOTTOLI



*Il manifesto realizzato nel 1948
dal gruppo di grafici
"Rossetti, Cremonesi, Bottoli"
(per gentile concessione
Archivio Lelo Cremonesi).*

GLI AIUTI D'AMERICA
GRANO-CARBONE-VIVERI-MEDICINALI
CI AIUTANO AD AIUTARCI DA NOI

Escato da bollo carte da bollo, Min. Finanze, n. 101544 - 8-3-1948

Autori: per l'ufficio, lo Stato della Direzione di Roma in data 8-3-1948

LILLI E DINO

IL NUOVO CORSO IMPRENDITORIALE

Dopo l'incidente del '43 Ettore non riesce a stare troppo tempo in negozio; l'attività va quindi avanti unicamente grazie alle donne della sua famiglia: le figlie Lilli e Gianna (un'altra perfetta venditrice, almeno fino a quando, agli inizi degli anni '60, l'amore la porta in Emilia), e l'inossidabile moglie Artemisia. È proprio in questo periodo, nei cosiddetti anni del "boom", che inizia a essere ampliata la gamma di articoli presenti in Via Belfiore 8.

Proprio scartabellando tra le fatture e gli ordini del secondo dopoguerra, ci si rende conto di come sia cambiata la gamma dei prodotti commerciali dei Mambriani: dagli stampi per biscotti e le sassole zincate del 1947 (sfidiamo i clienti di oggi a capire di cosa si tratti) al forno Vittoria, dal battipanni ai servizi di piatti e bicchieri del 1948; dalle caffettiere napoletane, i bicchieri Marinella, i raviolatori e le pirofile del 1949 alle porcellane decorate, ai cristalli, ai thermos e alle

peschiere del 1950. Il negozio quindi si sta rapidamente trasformando.

Fino a quel momento, la bottega di lattoniere non era l'unica fonte di reddito dei Mambriani; verso la fine degli anni '30, all'attività originaria se ne era aggiunta un'altra, quella della vendita al dettaglio di piccoli oggetti per la casa (piatti, pentole, ceramiche, etc).

Adesso è giunto il momento di convincere i genitori a osare di più, a lasciarsi catturare dal vento di cambiamento che sta interessando, insieme all'Italia, anche il capoluogo lombardo.

Il cambiamento riguarda proprio la donna, ► alla ricerca di una nuova emancipazione che sente a portata di mano grazie ai nuovi diritti conquistati (*in primis* il diritto di voto) e grazie alla raggiunta consapevolezza della propria importanza, sia nella società sia nella famiglia (almeno al Nord). Del resto, il "miracolo economico" sta favorendo importanti trasformazioni

*Liliana Mambriani
ritratta da
un estimatore
anonimo.*





nel modo di vivere degli italiani; cambiano le abitudini alimentari, si comincia a consumare più carne e pesce e si consuma meno pane e pasta; contemporaneamente, cresce la presenza di beni di consumo durevoli: dal telefono ai complementi d'arredo, dalla televisione agli elettrodomestici. Il *trend* di crescita tra domanda e offerta coinvolge anche il trasporto delle merci in città: in un decennio, dal 1950 al 1960, si passa da oltre 220 mila veicoli, con una portata complessiva di quasi sei milioni di quintali di merce, a oltre 430 mila veicoli, con portata complessiva di oltre tredici milioni e mezzo di quintali. Il boom sembra inesorabile e porta con sé un incremento della qualità della vita, che si traduce nella possibilità per un maggior numero di persone di entrare in possesso di una gamma

molto vasta di beni di consumo, oggetti per la casa, elementi di arredo ed elettrodomestici.

La rivoluzione della casa parte da qui, in particolare dalla cucina.

Sia la donna emancipata, sia la casalinga non vogliono più un locale semplice, monotono, strumentale solo a far da mangiare e dove sfamarsi: un tavolo, il fornello, una dispensa.

Intorno alla cucina si sviluppa una dinamica sociale che non sfugge a produttori e aziende, che - complice l'export intercontinentale e la nascita dell'*industrial design* - cominciano a lanciare tutta una serie di utensili dedicati alla cucina ideale, come locale centrale della vita quotidiana, proprio come gioiosamente viene enfatizzato da questo titolo: **“Sentire il fascino della ricostruzione anche attraverso il frullatore”**. ►

Questo *restyling* si basa su un concetto di co-



prodotto **BIALETTI** erasinallo

Sentire il fascino della
ricostruzione anche attraverso

UN FRULLATORE (1952)

da "Elettrodomestica", anno II, Settembre 1952
(ed. fuori commercio)

Oggi gli elettrodomestici non sono più, o non dovrebbero essere più, un lusso da privilegiati, ma costituiscono un genere di cui si sente sempre più la necessità, come, del resto, un'utilitaria a quattro ruote.

Essi tendono a far parte sempre più del nostro vivere anche perché offrono vantaggi di manovrabilità e praticità d'uso veramente ideali.

Questi apparecchi assommano molte qualità e la varietà delle loro forme, come la scelta fra i moltissimi tipi, dato che in commercio se ne trovano di ogni foggia, porta con facilità ad orientarsi verso l'adozione sempre più larga degli elettrodomestici. La loro pulizia è resa spesso agevole dalla possibilità di facile smontaggio dei pezzi che li compongono.

**POSSIAMO STAR CERTI PER IL PROSSIMO AVVENIRE CHE LO SVILUPPO
E IL PROGRESSO RENDERANNO CERTAMENTE SEMPRE PIÙ NUMEROSI
GLI UTENTI DI ELETTRODOMESTICI.**

Soprattutto gli ingegneri costruttori tengano presente, nel progettare i loro appartamenti, che la stanza che deve fungere da cucina deve essere spaziosa, se non addirittura molto ampia, per poter contenere tutti gli elettrodomestici che servono a creare un ambiente salubre ed elegante ed apportare anche quel benessere su cui poggia la pace in famiglia.

PROTEUS

LA SPERZA

Forme d'acciaio firmate
PIAZZA

Da oltre un secolo i ferri PIAZZA, in completa sintonia col tempo, rappresentano la prima garanzia di qualità sia alla vigilia del grande utilissimo come ban-
novenari, stampi e stampelli, sia alla
necessità del grande con la precisione di artisti scultori e da
regalo. Agli anni viene arricchito PIAZZA per le esigenze
che la ragione impone continuamente di nuovi materiali nei ferri di
acciaio, nell'argento, nella e l'oro. Per una vita con più di cent'anni
indimenticabile per la bellezza, la praticità, la qualità, ecco perché
PIAZZA è da più di un secolo
una "grande azienda" in continua attività.



... un elettrodomestico ovunque!

famiglie

circoli



ABBIAMO FATTO UNA RIVOLUZIONE PER TOGLIERE LA RIVOLUZIONE DALLA CUCINA

Le stoviglie di lusso "QUEEN" realizzano il sogno della massaia moderna: una accurata ed armoniosa

"QUEEN" stoviglie di lusso di acciaio porcellanato: espressione di estetica razionale e moderna per l'arredare più raffinata

IN VENDITA NEI MIGLIORI NEGOZI

See & Se
CRATERIA METALLURGICA VENETA

HOOVER

IL FERRO DA STIRO a vapore ed a secco

Sfila a vapore! Inumidisce mentre stira! E stira anche a secco!

In alto STIRA A VAPORE

In basso STIRA A SECCO

AL PREZZO DI **£ 12.500**

PROVATELO VOI STESSI

PROVATELO VOI STESSI

MOYER FALSTAF

BAYER

BAYER

...azione di articoli cataloghi resistibili all'usura.

MOYER FALSTAF

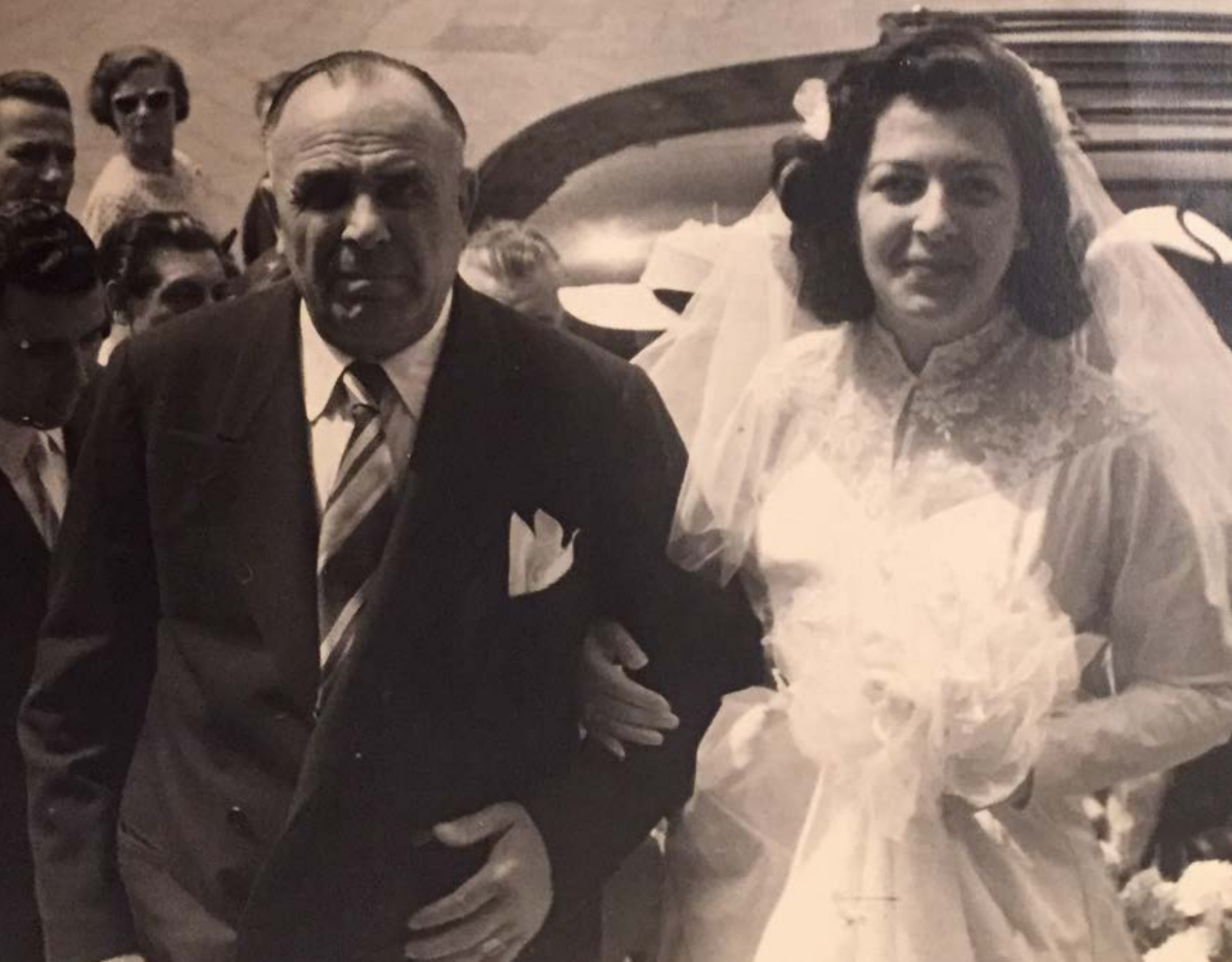
modità e, perché no, di bellezza, che rilancia il modello di una cucina doviziosamente corredata di accessori moderni, la cui manovrabilità e praticità d'uso la rendono "abitabile": siamo ormai lontani anni luce da quel pentolame indifferenziato, grigio e nero, ammaccato e bruciacchiato, emblema di un modo di far cucina ripetitivo e privo di fantasia, che era la costante delle generazioni precedenti del ceto medio.

◀ Tutto diventa più sinuoso e funzionale e in questo clima **vengono introdotti gli elettrodomestici**, curati in ogni dettaglio per essere belli ed innovativi. Eccoli i nuovi abitanti delle case degli italiani, che ovviamente puoi trovare dai Mambriani: ci sono i frullatori come il Frullo, prodotto da Girmi nel 1954, con i suoi colori allegri come il rosso, l'arancione e il verde (il panna a cui siamo abituati oggi non andava di moda); c'è il tostapane della Smeg con l'involucro lucido e mastodontico che sembra una valigetta proveniente dallo spazio;

c'è il macinacaffè elettrico della Moulinex, lo scaldapoppatoio della Girmi e la pentola-forno della Petronilla.

Di fronte ad un panorama sociale in evidente espansione, anche i Mambriani si allineano alle nuove tendenze di mercato. Nel giro di pochi anni, infatti, la tipologia del negozio è destinata a cambiare radicalmente. Succede da quando **Lilli si sposa con Ermenegildo Vertemati** (detto Dino), un giovane milanese conosciuto grazie a Virgilio. Dino, che durante gli anni della Resistenza aveva combattuto con gli alpini (ed era anche stato deportato per otto mesi in Germania), finita la guerra si fa le ossa nel mondo delle vendite partendo dal ramo tessile e perfezionandosi in quello editoriale, come dirigente sia per la distribuzione Mondadori, sia per il recupero del *Corriere della Sera*. Qualche anno dopo il matrimonio, lavorato ai fianchi dalla consorte (quando Lilli si mette in testa una cosa diventa un martello pneumatico...),

*Il matrimonio
di Liliana Mambriani, qui
al braccio di un amico.*





Dino decide di passare nell'*entourage* dei Mambriani, occupandosi a partire dal 1962 soprattutto della gestione finanziaria: con acume e rigore magistrale tratta con i rappresentanti, gestisce gli acquisti dei prodotti e lo stoccaggio della merce nel magazzino. Se Dino ha il fiuto per gli affari, Liliana è la venditrice provetta, una psicologa del dettaglio: con il suo gusto e il suo carisma riesce a suggerire ai clienti i prodotti più adatti alle loro esigenze. È in questo clima che Dino decide di investire ampliando la gamma di articoli offerti. Il primo passo è tenersi aggiornati con la produzione italiana e straniera. Ma per tenersi al passo con i tempi non ci vuole molto; basta andare alla Fiera campionaria, dove periodicamente vengono presentate le novità di ogni settore. Dal 1964 nasce il MACEF, la Mostra Mercato Internazionale degli Articoli Casalinghi, Cristallerie, Ceramiche, Argenterie, Articoli da Regalo, Ferramenta, Utensileria (nel 1971, tanto per dare un'idea

del giro d'affari, alla fiera - oltre dodici chilometri nei tredici grandi saloni della mostra - parteciperanno 1.476 ditte, visitate da 56.477 compratori specializzati, di cui 49.579 italiani e 6.898 giunti da 64 Paesi di ogni parte del mondo).

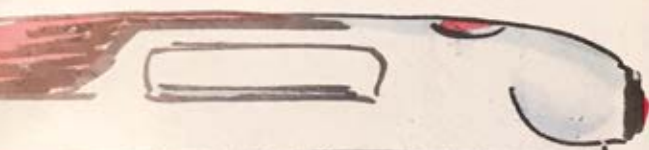
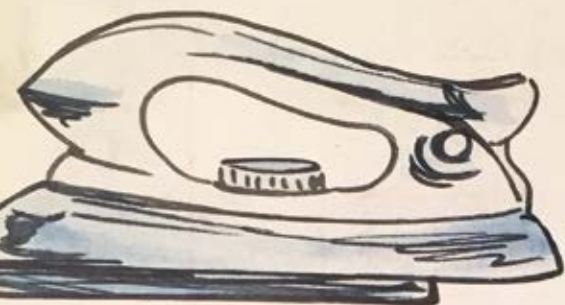
Ma a presidiare il negozio chi ci pensa? Nessun problema. Vista la crescita della mole di lavoro, i due sposi avevano deciso già da qualche anno di farsi affiancare da una commessa: e negli anni saranno diverse le figure femminili che si susseguiranno, sempre allegre, disponibili e attente alle esigenze di ogni cliente. Sistemato il negozio, Dino e Lilli possono muoversi tranquillamente tra stand e espositori per vedere i nuovi prodotti e incontrare i rappresentanti delle aziende, anche se poi non si acquista direttamente da loro, che raramente servono direttamente il dettaglio per una questione di volumi. A quel tempo avevano un ruolo fondamentale i grossisti, dai quali si poteva comprare anche in piccole quantità.

★ gennaio - 1958 annata ottava

lire trecento

ELETTRODOMESTICA 1

RIVISTA MENSILE ★ LA TECNICA NELLA CASA MODERNA ★ GAS ★ IDRAULICA ★ CASALINGHI



produzione
MORPHY-RICHARDS
PRESTIGE
KENWOOD

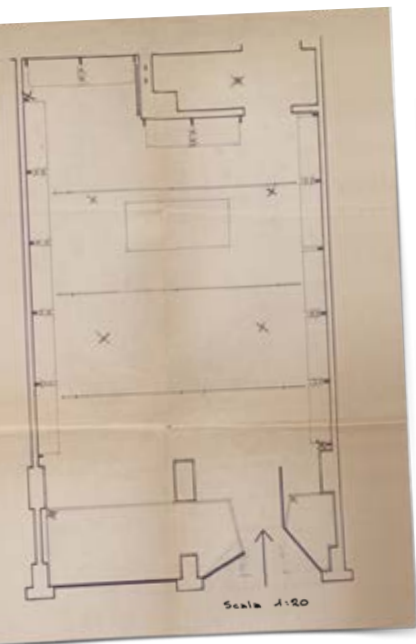
UN NUOVO NEGOZIO, LO STILE DI SEMPRE

Il 1961, per la storia dei Mambriani, è un anno topico. D'accordo con la sorella Gianna, Liliana diventa la titolare del negozio, ma soprattutto, per esigenze strutturali, avviene il trasloco del negozio dal numero 8 al numero 14 di via Belfiore. L'edificio originario infatti deve essere demolito per ragioni di sicurezza e l'ingegner Bardelli, il proprietario anche della nuova palazzina, concede in via provvisoria nuovi locali al numero 14, dove ancora oggi si trovano i "Casalinghi Mambriani", rinnovati e ampliati pochi anni fa annettendo il negozio a fianco e aggiungendo altri magazzini.

Quella che doveva essere una sistemazione provvisoria in realtà diventa definitiva. Dino e Liliana decidono infatti di restare nei nuovi spazi per evitare di traslocare nuovamente la merce ormai cospicua. Il radicamento dei Mambriani nel quartiere si consolida con questo trasferimento forzato. La bottega paterna non c'è più, ma anche nei nuovi spazi aleggia il senso di quella parola, bottega, che in greco vuol dire "magazzino": cioè un posto dove si ripone, si conserva, si custodisce, un

luogo dove, a cercar bene, tra scaffali, ripiani e scantinati, si trova tutto (anche oggi i quattro magazzini - pieni fino all'inverosimile ma ordinati come un orologio svizzero - sono uno dei punti di forza dei Casalinghi Mambriani).

La scena potrebbe essere descritta in questo modo. Dino avanza verso la porta d'ingresso per scattare una foto e avvisa la moglie che nella piccola vetrinetta di destra il macinapepe della Pegeout va spostato un po' perché è in ombra. Sembra una piccola cosa, ma in realtà alcune riviste del tempo cominciano a dare suggerimenti precisi sull'allestimento delle vetrine e il discorso della luce, non dispersa ma diretta sui prodotti come fossero attori sul palcoscenico, è fondamentale. Liliana sorride ammiccando da dietro il bancone. In mano sembra avere tanti piccoli pizzini, come se la sera precedente, stravaccati sul divano dopo un'intensa giornata di lavoro, i due coniugi si fossero segnati quei due-trecento ordini da verificare in negozio il giorno successivo. In realtà l'immagine, l'unica di



Banco cu 200
 18 Montanti da 220
 24 Ripiani Tamburati da 100x40 (comp 33,6)
 468 Manicole angolari Saldate
 Man 15 con Salfar su telaio per vetrine e plastiche
 Vetrine verso strada tot. sup. 5
 Bacchette ferro per fidi (3 da 4,50 = 13,50)
 Minuterie 63 fori
 Trasporto e montaggio

MAMBRIANI

Liliana al bancone, presenta un negozio già molto fornito: alle sue spalle ci sono otto ripiani che sembrano dedicati alla tradizione, come se

guardando quelle padelle e casseruole luccicanti Lilli rivedesse il padre nel retrobottega del vecchio negozio a riparare piccole imperfezioni di manici o coperchi negli anni in cui, semplice lattoniere, stava impostando la propria attività commerciale. L'occhio del fotografo Dino non indugia sul resto del negozio, dove però si intravedono altri ripiani ricchi di oggetti più "moderni", come i cristalli di Bohemia o i *flutes* della Livellara.

Come dice Gio Ponti, "non si tratta di conservare pigramente le forme, ma di conservare il coraggio antico per crearne nuovamente delle nuove... perché così fanno i milanesi". E così, nel loro piccolo, fanno anche i Mambriani, che iniziano a inserire nell'offerta i primi articoli di cesteria e potenziano l'offerta di elettrodomestici. I cesti vengono soprattutto dalla Brianza: ci sono le sedie

a dondolo dei Torricelli, le cassettoni portalavoro di Rigamonti e centinaia di altre minuterie che ancora oggi sono una delle peculiarità del negozio. Fanno la loro comparsa accanto ai tostapane della Smeg e il frullatore Girmi, altri piccoli elettrodomestici come il macinacaffè Mokaro e le Moke elettriche Bialetti che regalano agli italiani il caffè come al bar. C'è poi lo spremilimone KS 1481 o il raccogli spazzatura della Kartell, una tra le prime aziende a testare l'uso delle materie plastiche al fine di migliorare la qualità degli utensili d'uso domestico. Da non dimenticare infine la rivoluzione delle pentole, capitanata dalla Ballarini, che a partire dagli anni '60 lancia sul mercato la serie Jolly Opplà, che spodesta le pentole in alluminio, con nuove, innovative e soprattutto coloratissime pentole rivestite di Teflon: cottura ideale, lavaggio semplice (le stoviglie non si ungono), basta avere l'accortezza di usare solo utensili in legno o plastica, mai forchette o coltelli in metallo. Questi anche per Milano sono anni di grandi cambiamenti e di grandi costruzioni: nel 1961 viene inaugurato



L'única fotografia di Liliana Mambriani dietro il bancone del nuovo negozio di via Belfiore 14 (primi anni '60).



il Palalido e si tiene la prima edizione del Salone del Mobile; nel 1962 entra dallo scivolo provvisorio di Piazza Castello il primo convoglio della metropolitana rossa che - dopo lunghi anni di scavo - arriva in piazza Wagner nel '66; nel 1965 iniziano i lavori per la costruzione della Tangenziale Ovest e nel 1969 quelli per la Tangenziale Est, che faciliteranno gli spostamenti anche per i grandi concerti di quegli anni: Beatles (1965), Rolling Stones (1967) e Jimi Hendrix (1968). La stessa via Belfiore si anima di nuovi negozi, *in primis* la "Pizzeria dell'Angelo", oggi gestita dal figlio Roberto (risalente al 1954, è l'unica altra bottega storica della via), e poi il fruttivendolo, il parrucchiere da uomo e da donna, il negozio di calzature artigianali, il panetterie, il colorificio, l'elettricista e il negozio della gomma "Il chiodo". Poi c'era il "C'è tutto", un'istituzione di via Belfiore in cui tutte le donne della zona si recavano perché sapevano di poter trovare un infinito campionario di stoffe e tessuti al metro. Oggi un'altra istituzione del quartiere, risalente a metà degli anni '70, è sicuramente "Alla fattoria" gestita dalla

signora Dorina e dal figlio Maurizio. Sempre in questi anni nascono i bisnonni dei *visual merchandiser*, personaggi eccentrici e visionari che si celano spesso dietro le vetrine delle boutique e delle gallerie d'arte e che hanno contribuito a rendere Milano un luogo nevralgico del panorama artistico internazionale. Sulle riviste compaiono così le installazioni dei Fratelli Ghiringhelli, di Carlo Cardazzo e di Guido Le Noci che in qualche modo influenzano il gusto estetico per l'allestimento delle piccole botteghe, sparse per i vicoli della città. Lo spirito creativo di Liliana, accompagnato dai consigli pratici di Dino, ha così sbocco nella **creazione di una vetrina dinamica ed innovativa**, dove non manca mai lo zampino del gatto Gelsomino, che ama nascondersi tra le ceramiche Tognana e sfilare guardingo tra i cristalli Villeroy & Boch in bella mostra. I consigli per la vetrina ideale si trovano anche in riviste di nicchia, come *Attualità commerciale*: "La vetrina deve essere un po' come lo specchio che riflette sul pubblico la vostra personalità ed il vostro desiderio di servirlo bene".



- Sono passata ieri sera, ma avevate già chiuso...
- Mi dispiace proprio, signora. A saperlo, l'avremmo aspettata.

Otto regole per **ALLESTIRE UNA BUONA VETRINA**

da "Attualità commerciale",
marzo 1961

La vetrina è fatta per attirare le persone, quindi deve essere una cosa viva. Deve rivelare la vostra personalità. Se avete solo una piccola vetrina, invece di mettere troppe cose da vedere in una volta sola, cambiatela con più frequenza, esponendo un gruppo di articoli per volta. Noterete subito come i frequentatori abituali del vostro negozio si fermeranno di più a guardarla ed avrete maggiori possibilità di vendere. Presentate solo gli articoli migliori, mai gli avanzi di magazzino dei quali non riuscite a liberarvi.

LA LUCE IN VETRINA EQUIVALE ALLA PAROLA. VOLETE VEDERE COME SI ILLUMINA UNA VETRINA?

Andate a teatro, osservate il palcoscenico e ne apprenderete due regole fondamentali: la luce non deve disperdersi, ma si deve dirigere sui prodotti per dare loro risalto; mai abbagliare il pubblico: se chi si avvicina alla vostra vetrina riceve la luce in viso, non vedrà quanto avete esposto. La vetrina è come i giornali: interessano fino a che non sono stati letti, ed una vetrina si può leggere in dieci giorni. Tenere la stessa vetrina un mese è troppo; se non è possibile cambiarla con più frequenza è necessario mutarne almeno alcuni elementi essenziali ogni sette/otto giorni.

In alto una vignetta pubblicata su
"Attualità commerciale" del giugno 1960.



*Una fotografia di Cesare Colombo:
la ressa di clienti per l'apertura di un
centro commerciale in via Forze Armate
nel 1966: una concorrenza che non ha
mai spaventato i Mambriani
(Archivio Cesare Colombo).*

DANIELA E ALFREDO, SIMPATIA E LUNGIMIRANZA

Fino alla metà degli anni '80 (quando Alfredo e Daniela, giovani sposi, cominciano ad affiancare Dino e Liliana), la vita del negozio diventa *routine*. Una *routine* che si regola anche in base agli avvenimenti sociali, che possono determinare un nuovo *exploit* commerciale (quando c'è una nuova linea di pentole Lagostina, oppure durante le campagne pubblicitarie che rilanciano l'acciaio inox rispetto a rame e alluminio, quest'ultimo tipico del settore alberghiero) oppure impone un giro d'affari molto più contenuto. Sono gli anni del terrorismo, di slogan e molotov, di cortei e rapine; sono gli anni in cui ogni sera si abbassano le serrande e ci si guarda intorno con l'ansia che dal buio possa sbucare qualcuno e si scateni con una sassaiola di sanpietrini, solo perché in vetrina c'è un articolo che strizza l'occhio ad una clientela borghese e non ci sono sconti per "il popolo che lavora". E poi c'è la crisi petrolifera, con il prezzo della benzina alle stelle e i trasporti delle merci contingentati.

La crisi mette in ginocchio parecchi esercizi commerciali e tutto il quartiere cambia faccia; la Milano del lavoro operoso, la Milano delle manifatture e delle vecchie industrie, che dalla fine dell'800 avevano accompagnato la nascita e lo sviluppo della città ambrosiana (una su tutta la fratelli Borletti, con quelle finestre liberty *extra large*), sembra aver finito il proprio tempo: tra via Marghera, piazza De Angeli e Corso Vercelli, strade che avevano caratteristiche molto popolari vengono presto trasformate dall'insediamento di un'economia basata per lo più su banche e immobiliari, che finiscono per soffocare il piccolo commercio artigianale preesistente e così, una dopo l'altra, molte attività anche di via Belfiore (il fruttivendolo, la pescheria, il panettiere, il *coiffeur*) chiudono i battenti. In tutto questo frangente, i Casalinghi Mambriani riescono a sbarcare il lunario, un po' tirando la cinghia (anche con fornitori e grossisti), un po' mettendosi nelle mani della provvidenza e augurandosi che la situazione si normalizzi al più presto.

Per fortuna, in qualche modo, la Milano da bere è dietro l'angolo. E con la Milano da bere riprende la voglia di uscire, non più a singhiozzo e rigorosamente in coppia (come i due carabinieri di Aldo Carpi, per farsi sicurezza a vicenda), ma con la frenesia, il dinamismo ed il ritmo di una città che ha ripreso il suo slancio: nell'economia, nel commercio, nella cultura... I Casalinghi Mambriani partecipano a questo slancio con un nuovo passo avanti: nel 1986, alla morte del signor Bardelli, proprietario dell'immobile di via Belliore 14, Dino e Liliana decidono di acquistare il negozio fino ad allora in affitto. Divenuti proprietari dei muri, si decide anche una bella tinteggiatura e una nuova riorganizzazione interna, puntando definitivamente su Daniela e Alfredo (dal 1999 titolare effettivo del negozio), anche se il vecchio Dino, nonostante l'agognata pensione, non smette di andare in negozio, dove oltre a dare una mano si è ricavato una nicchia in cui riesce a estraniarsi dalle contrattazioni e dedicarsi o alla lettura di un libro giallo (in anticipo

sulla parità di genere legge equamente Scerbanenco e Agatha Christie) o alla visione di una partita di calcio, rigorosamente dell'Inter, o alla tappa del Tour de France: tutte passioni che non smette di coltivare nemmeno tra gli scaffali del negozio. Insomma, Dino è sempre pronto a rimboccarsi le maniche all'uopo, come durante la mitica nevicata del 1985, quando segatura e scope di saggina si vendevano a ritmi accelerati. Anche in quegli anni sugli scaffali spicca il *non plus ultra* dei casalinghi del tempo (Zwilling, Porcella Bianca, Richard Ginori, Seltman, Limouge, Boehmia, Wüsthof, Rcr, Bormioli), per poter esaudire qualsiasi esigenza e richiesta di una clientela - non solo femminile - che si è evoluta enormemente rispetto ai tempi del nonno Ettore, in special modo per quanto riguarda la cucina e l'alimentazione, perché a tutti piace fondersi in quella grande babilonia di sapori, che è **“l'aroma collettivo del risotto giallo”** (per dirla con Guido Piovene, un altro scrittore che Milano la capiva bene). ►



Le ricette della sciura Daniela
dalla tradizione milanese:

RISOTTO CON OSSI BUCHI

Ricetta per 8 persone

Ingredienti per il risotto:

riso (2 pugni a testa), burro q.b., cipolla,
vino o birra per sfumare, brodo di carne,
parmigiano reggiano, zafferano

Ingredienti per gli ossi buchi: 8 ossi buchi di vitello, farina, burro, olio,
prezzemolo, limone

“Prendete un tegame del 32 e mettetelo sulla fiamma per far sciogliere il burro e far soffriggere la cipolla. Aggiungete il riso per un momento importantissimo: la tostatura. Una volta che il riso è tostato, andiamo a versare piano piano il nostro brodo, continuando a mescolare, fino a portarlo a cottura (circa 20 minuti). Spegnete il fuoco e mantecate con zafferano, burro e parmigiano reggiano. Andrete adesso ad aggiungere gli ossi buchi che avevate già preparato secondo il seguente procedimento. Si prendono gli ossi buchi, si infarinano e dopo aver fatto sciogliere una noce di burro con un pochino d’olio in un tegame grande si posizionano in modo tale che non si sovrappongano. Si procede poi con quella che viene chiamata la sigillatura della carne, ovvero facendola cuocere su entrambi i lati. Aggiungete quindi un pochino di brodo, coprite e iniziate la cottura a fuoco basso. Dovranno cuocere per circa un’ora e un quarto, girandoli ogni tot e controllando che non si asciughino troppo. A cottura quasi ultimata, andiamo ad aggiungere la gremulada (battuto di prezzemolo con grattata di scorza di limone) per fare la puccetta.

*Il nostro piatto è così pronto per essere composto:
risotto giallo alla milanese con sopra osso buco e gremulada.
E buon appetito!”*

Daniela





Ricordi d'infanzia **NON APRIRE QUELLA PORTA**

Ho cominciato a frequentare con assiduità il negozio dei miei genitori prima della maturità. Ma ricordo bene una delle prime volte che ci sono stato quando ero molto più piccolo, forse andavo ancora alle medie. A casa parlavano spesso del loro nuovo magazzino, ma io non l'avevo mai visto. E allora quel giorno, sono riuscito a sgattaiolare fuori dal negozio senza essere visto e sono sceso in cantina. Davanti i miei occhi di ragazzino con i pantaloncini corti, c'era un mondo tutto da scoprire. Piatti, padelle, bicchieri, elettrodomestici, cesti di vimini, grandi piccoli enormi, portaombrelli, e decine di scaffali pieni di roba, dal pavimento fin su al soffitto. Non so quanto tempo sono stato lì a girare, in estasi. Se avessi avuto un triciclo (ma non c'era il passaggio) potevo essere scambiato tranquillamente per il bambino di Shining. Comunque, stavo là sotto a girare da un bel po' quando di colpo salta la luce. Mi blocco in un angolo, terrorizzato. Quando comincio ad abituarci al buio, mi accorgo che in un altro locale per fortuna filtra un po' di luce da una finestrella in alto. Solo che è molto in alto, quasi al soffitto. Però non voglio continuare a stare là sotto da solo, così decido di arrampicarmi: peso poco, i ripiani terranno. Non ho nemmeno alzato la gamba che sento una mano sulla spalla. Urlo, ma è mio padre Dino, che mi guarda compassionevole.

**TE LO AVEVO DETTO CHE QUI SOTTO NON BISOGNA VENIRCI DA SOLI,
L'IMPIANTO È VECCHIO, OGNI TANTO SI RESTA AL BUIO.**

Tornati in superficie, riprendo a respirare con regolarità. Ma non mi sono mai tolto dalla testa l'idea che fosse stato mio padre a togliere la corrente per darmi una lezione.

Mambriani

Con l'avvento delle prime televisioni commerciali e dei primi programmi dedicati al cibo, uomini e donne non si accontentano più di due o tre pentole e padelle, magari ereditate da genitori o vecchie zie, ma vogliono prodotti affidabili e di qualità, che consentano di ridurre al minimo anche il tempo di pulizia; uomini e donne vogliono recipienti di cottura specifici per le diverse vivande e le modalità di preparazione, che siano tecnologicamente avanzati anche in termini di diffusione ottimale del calore (oggi diremmo *energy e time saving*). L'importante è poter avere davanti agli occhi tutte le novità del momento e poter contare su qualcuno che possa spiegarti nel dettaglio pregi e difetti di ogni singolo articolo.

In questo la "sciura" Daniela è imbattibile non solo quando consiglia un tegame o un set di pentole, ma soprattutto quando illustra per ogni articolo la pietanza che vi si può cucinare. Grazie ad una passione innata per l'arte della cucina, messa a punto

durante gli anni '70 al seguito della Signora Angela (una donna di altri tempi, con le mani d'oro, che guidava la brigata di cuochi di un famoso albergo di Como), Daniela è un libro parlante: sua l'idea di specializzarsi negli accessori per cucinare, così come quella di invitare cuochi e chef in negozio o negli stand allestiti nelle fiere di settore, dove il pubblico può imparare ad usare un *minipimer* o un altro frullatore di ultima generazione.

D'altronde Daniela è passata anche sotto la formazione di Dino, che la portava con sé e il figlio Alfredo alle fiere fin dal suo arrivo in negozio negli anni '80. E proprio alla scuola di Dino e Lilli, e prima ancora di Ettore e Artemisia, risale l'attenzione di Daniela per la ricerca dei materiali, sia nel campo delle pentole (dove era già piuttosto ferrata), sia in quello dei cesti a cui ha dovuto invece dedicare un vero e proprio studio per conoscere le tipologie (dal classico vimini al più pregiato rattan, fino al più recente nylon) e i diversi tipi di intrecci.

100 ANNI DAL 1920

STOP
ATTENDI QUI
IL TUO TURNO

**ENTRARE
UNO
ALLA VOLTA**





Gli ultimi vent'anni sono sotto gli occhi di tutti. A decidere la politica commerciale, a individuare la merce (anche in termini di sostenibilità), a scegliere il *merchandising* - dai Casalinghi Mambriani, *plastic free* da sempre, si usano sacchetti di tela di vari formati molto resistenti e colorati - ci sono Alfredo (i genitori Dino e Lilli sono scomparsi entrambi nel 2002) e Daniela. Inseparabili dal 1984 gestiscono l'attività insieme ai due figli, Tommaso e Alice, ed allo staff attuale di commessi e magazzinieri: Patty, venditrice d'eccezione e tanta pazienza; Cristina, disponibilità illimitata e molta fantasia; Roberto esperto del settore e sempre pronto a mettersi in gioco; Silvano, il più anziano, collaborativamente parlando, dalla volontà di ferro, sempre in movimento come Loris, il più giovane del gruppo e "guardiano dei labirinti" del magazzino.

◀ **A girare nel negozio**, a soffermarsi su marche e prodotti, a perlustrarne angoli e ripiani (la maggior parte arrivano fino al soffitto), si resta impressionati

dal numero di articoli e piccoli elettrodomestici presenti su una superficie destinata alla vendita di poco più di 100 metri quadrati (Aldo, del famoso trio, direbbe *non ci posso credere!!!*): qui dentro ci sono oltre 7.000 articoli con le più importanti novità del mercato (dai sodastream ai carrelli per la spesa, dal *drop stop* antigoccia alle pentole Firenze della Balzarini, dal portaombrelli sagomato della Guzzini fino al cesto in rattan intrecciato in Birmania - quello della cesteria è un loro cavallo di battaglia che risale a più di mezzo secolo fa), oltre 7.000 articoli dalla A di Aurora Carrelli per la spesa alla Z di Zani per i piatti in melamina decorati, che permettono di soddisfare le esigenze di una clientela molto variegata: dalla signorina snob al figlio dei fiori, dal chirurgo plastico fan di Cannavacciuolo alla nonnina imperitante alla ricerca di qualche pezzo *vintage* (come il fornetto retrò "Nonna Amelia"), persino al cliente senza idee chiare, se non quella di avere sempre e comunque uno sconto. *Cheese!!!*

IL SEGRETO DEL SUCCESSO

L'importante, ovviamente, è avere fiuto e affinare la propria esperienza, anche recandosi alle Fiere di settore all'estero, dove è facile fare una minuziosa ricerca dei migliori prodotti e capire le tendenze delle aziende produttrici: Daniela e Tommaso non si perdono mai quella di Francoforte, che è la più importante in Europa, ogni tanto vanno a Parigi, e un giorno o l'altro faranno il grande passo: destinazione Chicago, dove più volte sono già stati invitati dalle aziende con cui hanno rapporti consolidati. Non basta solo seguire i *trend* del momento, perché sono effimeri e poi lasciano in magazzino merce che difficilmente si riesce a smaltire, però bisogna anche vivere l'attimo, soprattutto quando il momento è d'oro e continua per molto tempo, come sta avvenendo per la moda attuale, quella relativa alla cucina e all'alta cucina, che su questi scaffali è rappresentata da una incredibile quantità di oggetti di ogni forma e fattura. Un tempo, forse, nessuno avrebbe immaginato

di trasformare il mondo della ristorazione in uno *show* televisivo *trendy*. In fondo si tratta di professioni talvolta dure e frenetiche, che richiedono nervi saldi piuttosto che un *look glamour*. D'altra parte, però, quando parliamo di cibo oggi entra in gioco una componente di sensualità, che non si limita al gusto ma abbraccia anche l'estetica delle portate, l'impiattamento, le decorazioni. E dietro ai fornelli si manifestano spesso passione, perseveranza, ostinazione di fronte alle difficoltà. Oggi con i programmi di cucina si scrivono, come in un romanzo, le storie di tante persone, giovani o meno giovani, uomini e donne, che sognano magari di diventare stelle della ristorazione. Ed è proprio questo che coinvolge gli spettatori e spinge a cimentarsi ai fornelli: l'idea di poter essere, a casa propria, un cuoco provetto. Il primo passo per acquisire la perizia dei professionisti è trovare sugli scaffali gli attrezzi del mestiere; le pentole, i mestoli, i *minipimer* (rigoro-





I consigli della sciura Daniela

I GUSTI CAMBIANO NON LA QUALITÀ

Da che ho memoria, in ogni casa erano indispensabili due servizi di piatti: quello da utilizzare tutti i giorni, semplice ed allegro ma soprattutto robusto, e quello per le grandi occasioni, più raffinato, decorato e prezioso. Ricordo che negli anni '70 le signore andavano pazze per quelli bianchi, di un bianco caldo, con il bordo d'orato, un must have per la tavola importante. Tutti usavano raddoppiare il numero dei piatti piani del "servizio bello", sia perché non tutti i piatti primi andavano serviti nel fondo, sia perché spesso si prevedevano menù ricchi, con due secondi. Proprio in quegli anni era tornato di moda anche il piatto segnaposto o il sottopiatto, ma non occorre fosse d'argento o di un altro materiale prezioso, era molto decorativo anche in ceramica dai colori shock. Oggi invece si tendono a evitare scelte così impegnative, forse spaventa l'idea che i servizi delle grandi occasioni possano durare una vita e anche di più, perché la maggior parte delle famiglie preferisce optare per un servizio unico che si accordi alle piccole e alle grandi occasioni, che oltretutto sono spesso celebrate fuori da casa.

PERCHÉ SPENDERE PER DUE SERVIZI?

Si preferisce invece cambiare gli oggetti di ogni giorno, seguendo le mode del momento, che spingono a dotarsi di coltelli di ceramica, tritatutto elettrici, spirelli e temperini taglia verdura, cuociuovo, vaporiere in silicone e altre diavolerie del genere. Ovviamente gli attrezzi non devono essere mai troppo grandi perché organizzare e ottimizzare gli spazi ormai sempre più limitati della casa è un'esigenza non da poco.

Daniela

samente della stessa marca di quelli utilizzati dai “masterchef”) sono infatti gli oggetti magici che fanno di un comune mortale un “cuoco stellato”. Il sogno non è più dietro l’angolo, ma tra le pareti della propria cucina. Ecco che allora spesso le richieste dei clienti coincidono con gli arnesi utilizzati o suggeriti dai cuochi al lavoro, come nel caso del cuociuovo in silicone e inox per un “uovo *poché* perfetto”, che negli ultimi due anni è andato a ruba, tanto da far ricredere anche i più scettici sul successo dell’intrattenimento televisivo *food oriented*. Cinquant’anni dopo la rivoluzione dei consumi iniziata durante il miracolo economico, grazie a programmi tv come *La prova del cuoco*, *Masterchef*, *Bake-off* o *Il gambero rosso*, la gamma di prodotti dedicati alla buona cucina davvero spadroneggia: e quindi in via Belfiore 16 si può trovare ogni aggeggio utile, curioso, manuale, di foggia tradizionale o di design, per allestire la tavola e dotarsi al

meglio per tutte le faccende intorno ai fornelli... tanto quello che non si trova sul momento, i Mambriani te lo recuperano in pochi giorni comunque, che sia un impastatore KitchenAid, l’affettatrice della Berkel o le teglie da forno Emile Henry. Vi è mai capitato? Vi è mai capitato di entrare in una di quelle giornate in cui è difficile intravedere il bancone e districarsi tra clienti, tegami, porcelane e *cocotte* senza sentirsi un elefante in una cristalleria? Eccoli lì tutti insieme i Mambriani di oggi, in un affollato sabato di dicembre: Alfredo scambia qualche battuta sulla partita di domenica dell’Inter, mentre il signor Rossi gli detta le dimensioni dello zerbino in cocco da fare su misura; il figlio Tommaso, dopo aver portato su dalle scale il nuovo sevizio di posate della Sambonet, insieme al vassoio impacchettato per la signora Brambilla e altre 4-5 cose appena vendute (non avendo ancora in *equipe* l’elfo aiutante di Babbo Natale, ogni viaggio nei magazzini di

sotto è un'occasione per rifornire il negozio), si reca un attimo in ufficio; Daniela, appollaiata sulla scala mentre tira giù la pentola ovale in alluminio, svela con semplicità disarmante i trucchi per il cappone perfetto; la figlia Alice, ottima venditrice (come tutti i sabati non manca all'appello, ma durante la settimana ha il suo lavoro), da esperta poliglotta serve la turista orientale che cerca una moka Alessi da riportare a casa. Ma perché il cliente sia sempre soddisfatto - e diventi fidelizzato - non basta solo un sorriso e un consiglio competente; ci vuole una struttura solida che fondi le sue basi nel negozio, ma al tempo stesso si apra ai *network* aziendali. Per dare il meglio, uno dei segreti è affidarsi ad aziende serie, con una storia consolidata alle spalle, aziende che ormai sono di casa perché negli anni il rapporto di lavoro con i Mambriani è divenuto quasi un rapporto di parentela, come nel caso della **Facco**, che da 50 anni fornisce articoli di pulizia.

“Oggi si acquista dai rappresentati e non più solo dai grossisti, perché ora il legame con l'azienda è per la maggior parte dei casi diretto, per un totale di circa 300 marchi trattati”, dicono Alfredo e Daniela. “Non vogliamo furbi, ci fidiamo solo di chi ci tutela con l'utente finale, i nostri clienti; in questo siamo molto attenti perché per poter trasmettere sicurezza alla nostra clientela, vogliamo sentirci sicuri noi stessi del prodotto che vendiamo: perché se sgarri, la paghi per sempre”. Il riferimento a quella fetta di clientela, che vede un prodotto sul web e con un semplice *click* in poche ore lo riceve a casa, non è velato. Ma vuoi mettere tra il comprare *on line* a scatola chiusa e il comprare affidandoti all'esperienza, i consigli e la cortesia del team Mambriani? Oltretutto, rispetto ad altri negozi di casalinghi, da loro trovi sempre assistenza: anche per la valvolina di quella pentola a pressione della suocera che fa i capricci... tranquilli, ci pensa uno dei Mambriani.



"SCOPE ECCELSA"

MANCHIO DEPOSITATO

CONCESSIONARIA DEL BREVETTO PER L'ITALIA DELLO STROFINACCIO DA CUCINA BREVETTATO

FAVILLA

PANNO SPUGNA APPRETTO SINTETICO

WETTEX VOLASTIR

PRIMARIA FABBRICA DI

Giuseppe Facco S.R.L.

VIA F. ANZANI, 4 - MILANO - TELEF. 542.880

SCOPE SAGGINA E PIUMA - SCOPE SETOLA E CRINE - SPAZZOLE PER PAVIMENTO E BUCATO - SPAZZOLONI GHISA - CESTERIE IN GENERE - ZERBI PIUMINI IN PENNA TACCHINO, CAPPONE E STRUZZO - SEDIE LUCIDE -

Milano, 23 Luglio

Spett.le Ditta MAMBRIANI

Fattura N. 4584

Via Belfiore 8

MILANO

Vs/ ordine N. 1/2 Sig. Nava

ns/ Bolla di Consegna N.

Spedizione a mezzo ns/

Colli N. in porto

Condizioni di pagamento

30 giorni netto

NUMERO	DENOMINAZIONE DELLA MERCE	PREZZO	
20	Strofinacci nido ape orlati B.	70	1.
20	" " " Giganti	100	2.
1	Borsa rotelle smontabile		2.
1	Scatola lavoro legno n° 1		1.
2	Borse giunco grandi	950	1.
1	" rigida		

I. G. E. 3/8

TOTALE NETTO

L.

10.

Imposta Consumi pagata con Bolla n° 510 del 15/7/1957 Ufficio C/I

Nella storia del negozio Mambriani i rapporti con i fornitori durano una vita: qui, una fattura della "Fabbrica di Scope Facco", i cui articoli sono tuttora presenti in via Belfiore 14.

TOMMASO E LA GENERAZIONE SOCIAL

E a pensarci potrebbe essere proprio uno della quarta generazione, quella di Tommaso. Perché se tante cose sono cambiate da quel lontano 1920, la tenacia, la laboriosità e la disponibilità sono impresse nel dna della famiglia. Anche le clienti più anziane, che raccontano sempre di quando venivano servite da Artemisia nella piccola bottega di Via Belfiore (oggi lo spazio è raddoppiato), continuano a sentirsi a casa: perché nel saper fare della professionalità e della cortesia il primo fondamentale biglietto da visita, i Mambriani restano imbattibili. Ognuno con le proprie caratteristiche e le proprie abilità, ma lo stesso identico sorriso: Alfredo, Daniela e Tommaso sono le gambe, il cuore e il cervello del negozio. Ma in questa attività – e forse non ce ne si rende abbastanza conto – anche i piedi hanno un ruolo fondamentale: ogni giorno si percorrono una media di 10.000 passi, che moltiplicati per 350 giorni di lavoro fanno un totale di 3 milioni e mezzo di passi l'anno. Altro che la maratona di New York!

Ma torniamo ai nostri protagonisti... Alfredo è il pilastro su cui si fondano i Mambriani di oggi; custode della tradizione e della contabilità cartacea, organizzatore del magazzino, gestisce alcuni fornitori e interagisce ogni giorno con ironia e rispetto con gli acquirenti; Daniela è ormai la vip del negozio: non tutti sanno che è stata intervistata da una tv giapponese, è stata più volte citata da diverse riviste di settore e ha anche tenuto dimostrazioni di cucina all'Home, una delle più importanti fiere di Milano. Tommaso è la quarta generazione: sempre attento alle novità dei prodotti e dei materiali, preparatissimo sulle caratteristiche degli articoli, gestisce con sicurezza e competenza le relazioni con le aziende e i *social*, con la stessa semplicità con cui il bisnonno Ettore saldava il manico a una pentola di alluminio.

In questi cento anni di storia c'è un'eredità importante, riconosciuta finalmente anche dall'Amministrazione municipale e dalle associazioni di categoria, che negli ultimi anni hanno premiato la costanza e la qualità del



LA PORCELLANA BIANCA
BISCOTTI
CIPOLLE
ESPRESSO
SCALOGNO
ACCHERO
ZUCCHERO di CANNA
CAFFÈ
SALE GROSSO

Casalighi
Mamariani
di via

the original
steam-free
milk frother!
moono
the original steam-free milk frother!

SEVERIN
Waffle Maker

PROFUMATORE BUCATO
150 ML € 7,90

€ 33,90
sconto
€ 44,00

ESPRESSO



L'Amministrazione Comunale

ha il piacere di conferirLe il riconoscimento di

BOTTEGA STORICA

di Milano

Casalinghi Mambriani

dal 1920

*quale segno di vivo apprezzamento
per l'attività svolta da oltre 50 anni
nella nostra città*

L'ASSESSORE
Giovanni Terzi

IL SINDACO
Letizia Moratti





◀ negozio con il premio **“Bottega storica”** del Comune di Milano (2011), il premio di **“Attività storica”** della Regione Lombardia (2013) e il premio **“Milano produttiva”** della Camera di Commercio (2015). È un'eredità importante, un'eredità che non spaventa ma che è molto stimolante, anche perché le sfide di oggi permettono di dare sfogo alla creatività. Tommaso sa bene che il *Social Selling* - l'insieme delle strategie sui *social media* volte a trovare, costruire e mantenere relazioni effettive con i clienti in un'ottica di vendita - non è solo un *trend* di cui si parla sempre più frequentemente, ma è in primo luogo una necessità ogni giorno più impellente. E come negli anni Cinquanta è stato il mondo della cucina a tirare il mercato, oggi le nuove tendenze e gli stili di vita che arrivano dal mondo dell'alimentazione sono realtà quotidiane da tenere d'occhio. Basta pensare al veganesimo ed al vegetarianesimo, oppure alle nuove tecniche culinarie come la cucina molecolare, il *finger food* o lo stile *fusion*. Un tipo di cottura che ha riscosso molto successo sui so-

cial è stata la cottura sottovuoto: dopo aver messo gli alimenti in appositi sacchetti sottovuoto, il *Sous-vide* (in negozio l'apposito apparecchio per questo tipo di cottura ha uno scaffale dedicato) viene immerso in acqua insieme i sacchetti e con questo procedimento lento e a bassa temperatura non solo si ha un risultato omogeneo, ma i cibi hanno più sapore e conservano maggiormente le loro proprietà nutrizionali. Per questo è sempre più importante tenersi al passo con i tempi: le novità corrono alla velocità della luce e su Instagram se ne ha la prova! I *social*, d'altra parte, sono un canale che nessuna azienda può più sottovalutare: buona parte dei clienti della nuova generazione, e dei potenziali, sono prima di tutto utenti dei *social media*. Passano gran parte del loro tempo sulle piattaforme di *social network*, ed è lì che vanno intercettati. Accanto alle strategie di vendita la riflessione è però molto più profonda: i *social* hanno permesso una comunicazione più diretta non solo alle aziende, ma anche alle botteghe storiche come quella dei Mambriani, che

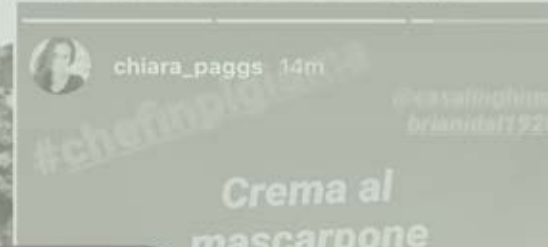
hanno così potuto entrare nelle case degli utenti. “Ma per rimanervi – dice Tommaso – non basta mandare messaggi automatizzati o semplicemente standard, bisogna creare una propria immagine che corrisponda alla realtà dei fatti, che per noi equivale alla varietà delle proposte e alla personalizzazione della comunicazione. E questo anche i miei genitori l’hanno capito... anzi mia mamma l’ha addirittura cavalcato”. Ogni settimana Daniela, infatti, si mette in gioco su

► Instagram con **“I consigli della sciura Daniela”**, ormai un *must* per i *followers* dei Casalinghi Mambriani che aspettano questo appuntamento settimanale per conoscere nuovi prodotti del mercato da una voce che è per tutti una voce familiare. Il cliente si deve sentire “a casa” sempre, sia tra le mura di via Belfiore, sia *online*, a portata di *click*.

Questo è stato fondamentale anche in un periodo di crisi come quello appena vissuto; durante i mesi di *lockdown*, che hanno imposto una chiusura dell’attività di otto settimane (più che durante la guerra!),

è stato possibile proseguire le vendite e mantenere un legame con i clienti grazie proprio a internet e i *social*. E proprio come il buon vecchio Ettore non si era fermato negli anni ’40, ma si era dedicato alla sistemazione di oggetti di ogni natura per andare incontro alle esigenze dei milanesi in quegli anni difficili, così Tommaso durante l’isolamento si è reinventato come *rider* per un *delivery* di eccezione, quello dei Mambriani, al fine di portare ai clienti prodotti di vario genere, dalle tortiere con cerniera o al classico mattarello di legno (per allietare con qualche dolce le giornate di clausura), fino alle mascherine della Banale, richiestissime anche oggi, purtroppo. Già, abbiamo continuato a dire Mambriani... In realtà di Mambriani oggi resta solo l’insegna: le nuove generazioni hanno cambiato cognome – Vertemati – ma nessuno si sogna di fare il benché minimo cambiamento all’ingresso (o sul sito web), perché la storia del vecchio Ettore (e di Artemisia) ce l’hanno nel sangue: e buon sangue non mente.

Le orecchiette
Della scorsa settimana
@CASALINGHIMAMBRIANIDAL1920



#chefinpigiama
Della settimana

Scriveteci nel
box i vostri
piatti da
quarantena,
rigorosamente
preparati in
pigiama!



#chefinpigiama

IORESTOCASA



Con quale piatto siete
pronti a vincere
masterchef?

Scrivi qualcosa...



Alcuni post inviati sul profilo
Instagram Casalinghi Mambriani
durante il lockdown per coinvolgere
i clienti a mandare le loro ricette,
"rigorosamente preparate in pigiama".





Curiosità

LE RICHIESTE IMPOSSIBILI DEI CLIENTI



"BUONGIORNO, AVREI BISOGNO DEI TAMPAX"

"VISTO CHE AVETE TUTTO, AVETE DELLE
PANTOFOLE A FORMA DI ANIMALI?"

"VORREI REGALARE A MIA FIGLIA UNA BOCCHIA
PER I PESCI, CE L'AVETE CON I PESCI ROSSI?"

"MI HANNO DETTO CHE AVETE TUTTO.
DOVE POSSO PROVARE GLI STIVALI
DA PESCA, LI VORREI ALTI FINO ALL'INGUINE"

"MIO MARITO HA BISOGNO DI UN PIGIAMA,
AVETE QUELLO DI SETA CON I BOTTONI?"

"SE COMPRO UNA BRANDINA SINGOLA
ME LA CONSEGNA TE A CASA?"

"MI È FINITO IL MASCARA. QUALI MARCHE AVETE?"

"DOV'È IL REPARTO DELLE SCARPE ORTOPEDICHE?"

© **Casalinghi Mambriani**

Edizione speciale fuori commercio per il centenario 1920-2020

Coordinamento editoriale e testi:

Claudio A. Colombo e Federica F. Pasquin

Progetto grafico e creativo:

Mix Comunicazione

Si ringrazia per la collaborazione a questa pubblicazione:

Archivio Cesare Colombo, Lorenza Barbero e Marco Bascapé (Archivio Storico ASP Golgi Redaelli), Luca Castiglioni (Archivio Camera di Commercio di Milano Monza Brianza Lodi), Franco Confalonieri, Lelo Cremonesi, Beatrice Cristalli, Barbara Gariboldi (Archivio Storico Civico - Biblioteca Trivulziana, Castello Sforzesco), Pasquale Iovene, Paola Zatti (Galleria d'Arte Moderna - Milano).

E le seguenti aziende:

Alessi, Ballarini, Lagostina, Maino, Ottinetti dal 1920.

Referenze iconografiche:

L'immagine a pagina 14 è conservata nel Fondo Riccardo Bauer della Società Umanitaria di Milano.

L'immagine a pagina 21 è tratta dalla rivista mensile comunale "Milano" del gennaio 1935.

L'immagine a pagina 30 è tratta dalla rivista "Elettrodomestica" del novembre 1955.

L'immagine a pagina 40 è tratta da Eugenio Cazzani, *Una chiesa milanese.*

Porta Vercellina e San Pietro in Sala (Nuove Edizioni Duomo, Milano 1981).

Finito di stampare nel mese di Ottobre 2020 presso Geca Industrie Grafiche



casalinghi
mambriani
dal1920

www.mambriani.it