

STORIA DI UN MARCHIO DEL MADE IN ITALY



Nazareno Gabrielli
since 1907

Royalties Muccillo Srl



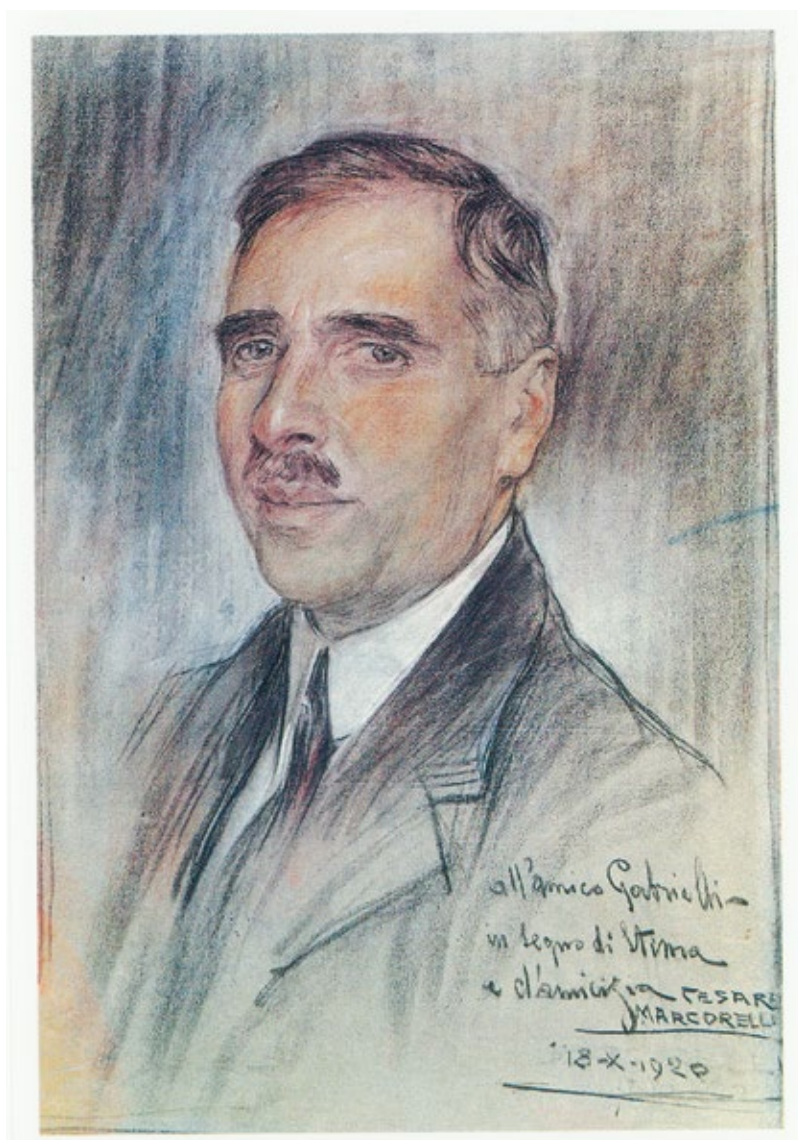
Nazareno Gabrielli
since 1907

INDICE

LA STORIA	4
ANNO 1907	8
ANNO 1921	16
ANNO 1923	20
ANNO 1930	28
ANNO 1932	38
ANNO 1940	46
ANNO 1945	54
ANNO 1950	62
ANNO 1960	68
ANNO 1963	72
ANNO 1970	76
ANNO 1973	80



ANNO 1977	84
ANNO 1988	88
ANNO 1994	92
ANNO 1999	94
ANNO 2000	96
ANNO 2004	100
MUSEO DI TOLENTINO	108
ANNO 2012	120
OGGI	132
AZIENDA FAMIGLIA	152
NUOVO BRAND	156
LA MISSION	166
LA MIA STORIA	186



la STORIA

Il nome Nazareno Gabrielli è, da molti anni a questa parte, associato con grande evidenza alla tendenza che ha fatto della moda e dell'artigianato italiano un settore di punta per qualità, innovazione e sperimentazione.

Un filo conduttore caratterizza la nostra storia: è la capacità particolare, fondata sul rispetto della tradizione, di vivere al di sopra del tempo, mantenendo proficui legami con la realtà, sapendo interpretare le esigenze ed i cambiamenti del gusto e della moda secondo uno stile esclusivo e personale sempre coerente con il nostro patrimonio di valori.



Certo, il presente della Nazareno Gabrielli è nella forza espressiva del design industriale caratterizzato nel recente passo.

Ma è sempre possibile scorgere quella stessa capacità artigiana, nel rapporto tra l'uomo e la materia, che soltanto l'esperienza e la valorizzazione del patrimonio storico e culturale producono.

E questo patrimonio che ha permesso la genesi del mondo Nazareno Gabrielli che oggi annovera una produzione vastissima di collezioni di pelletteria, di agende, di abbigliamento e di accessori conosciuti in tutto il mondo e che fanno della Nazareno Gabrielli una delle aziende primarie nel suo settore.



la STORIA

La Nazareno Gabrielli è una società che affonda le proprie radici nello spazio e nel tempo. Lo spazio, all'inizio la fiorente e vivace terra Marchigiana oggi la cosmopolita Milano e più in generale tutti i luoghi delle eccellenze artigiane Italiane.

Il tempo è il padre della nostra maturità ed allo stesso tempo, modernità che per la nostra azienda ha inizio nel lontano 1907, anno di nascita della nostra splendida vicenda per mano della genialità imprenditoriale di Nazareno Gabrielli. Un arco di tempo lunghissimo, se si pensa alle trasformazioni non solo nel gusto, ma soprattutto nelle tecniche e nelle tecnologie, nei modelli produttivi ed economici, che ne hanno segnato gli svolgimenti e che l'azienda di volta in volta ha fatto proprie in modo sempre originale.



Torre dell'orologio, Tolentino.



anno
1907

Viene fondata la Nazareno Gabrielli come azienda di lavorazione di articoli in pelle, ancora oggi brillantemente attiva e molto nota in campo internazionale quale firma tra le più prestigiose nell'industrial design applicato alla moda.

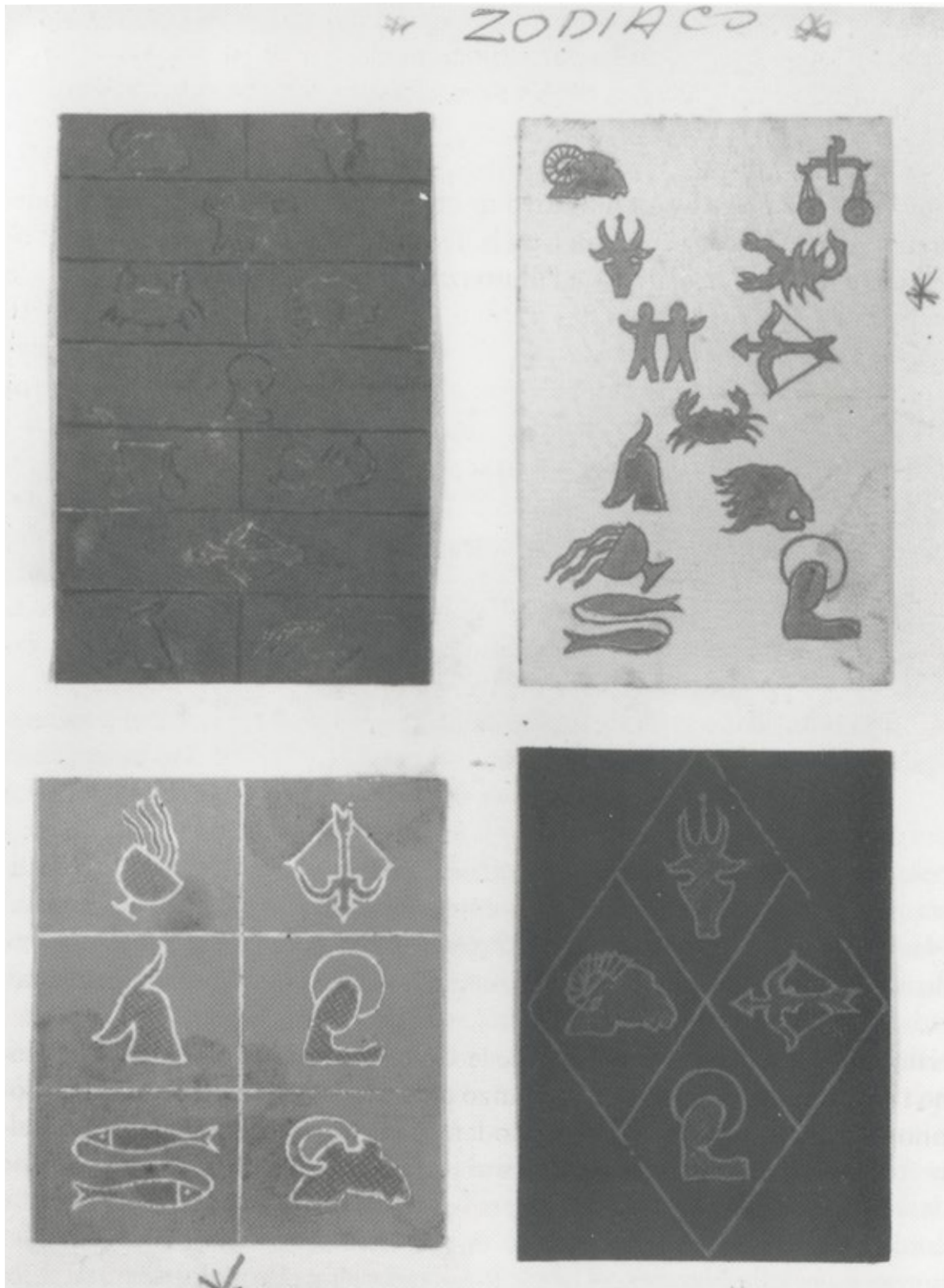
Il suo fondatore, un uomo dinamico nel pieno del vigore creativo, aveva cominciato a lavorare a Pesaro maturando una notevole esperienza nell'artigianato artistico.

L'azienda nasce a Tolentino, operoso centro marchigiano, che ha saputo negli anni produrre un'antica e fiorente civiltà e una vivace cultura a livelli del massimo splendore.

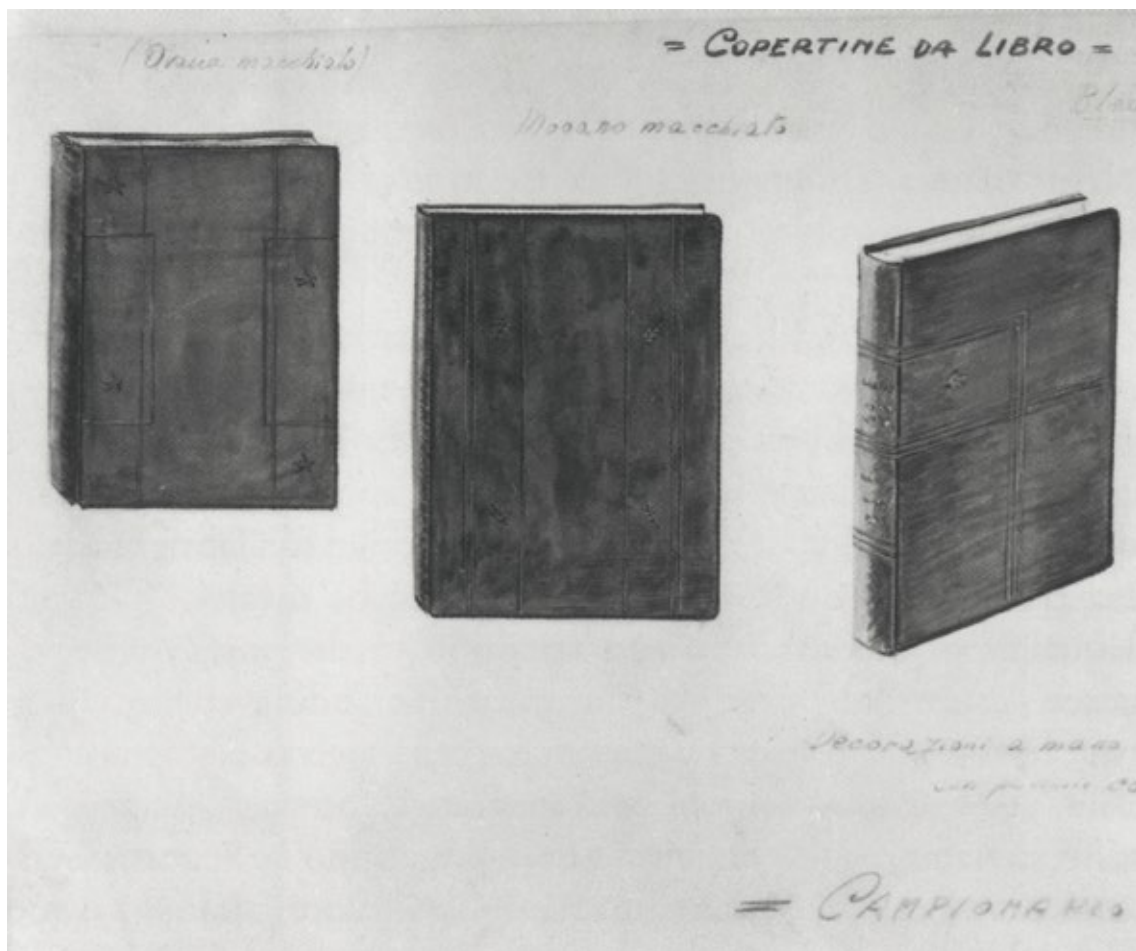


Nazareno Gabrielli

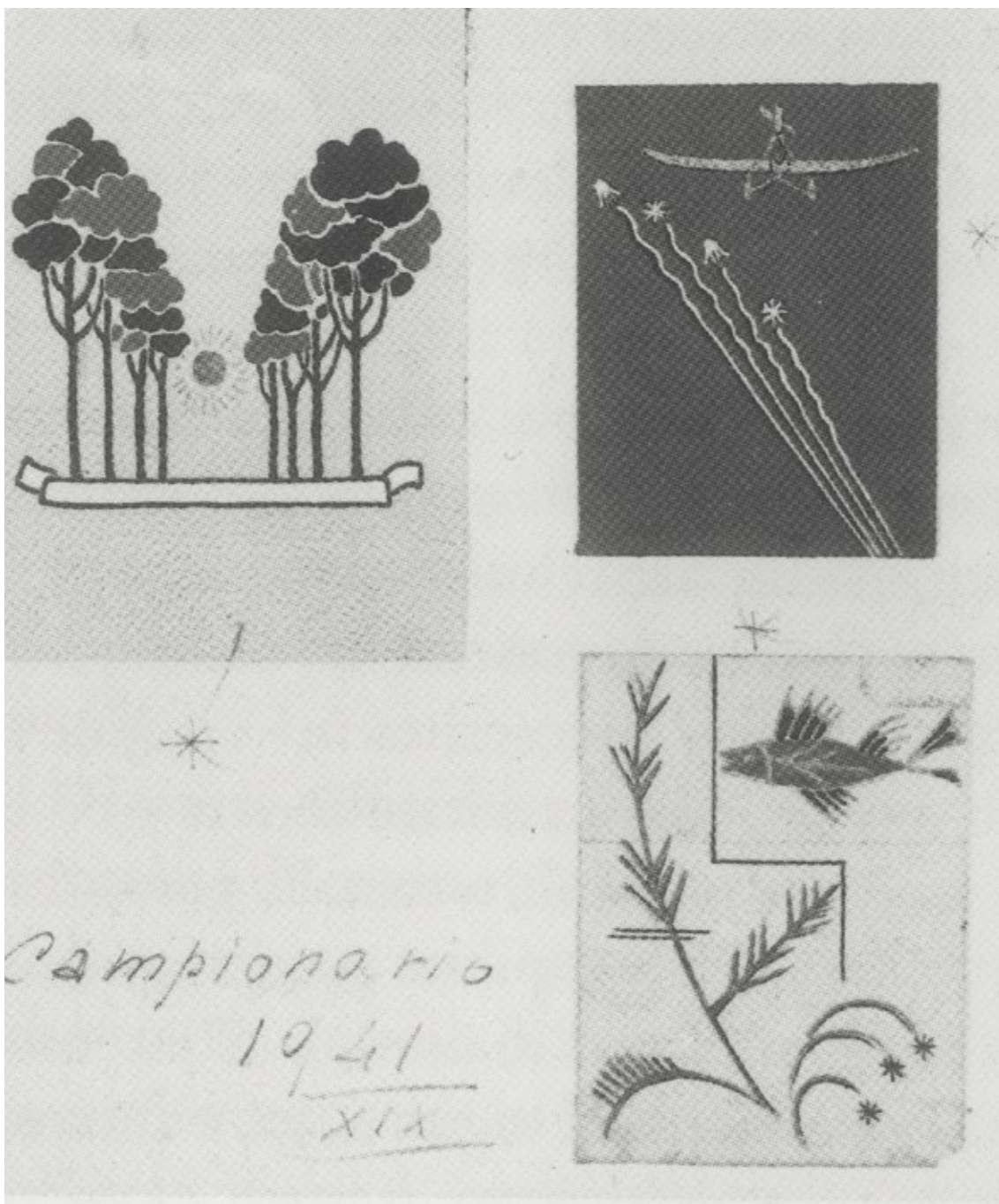
Copertine zodiaco.

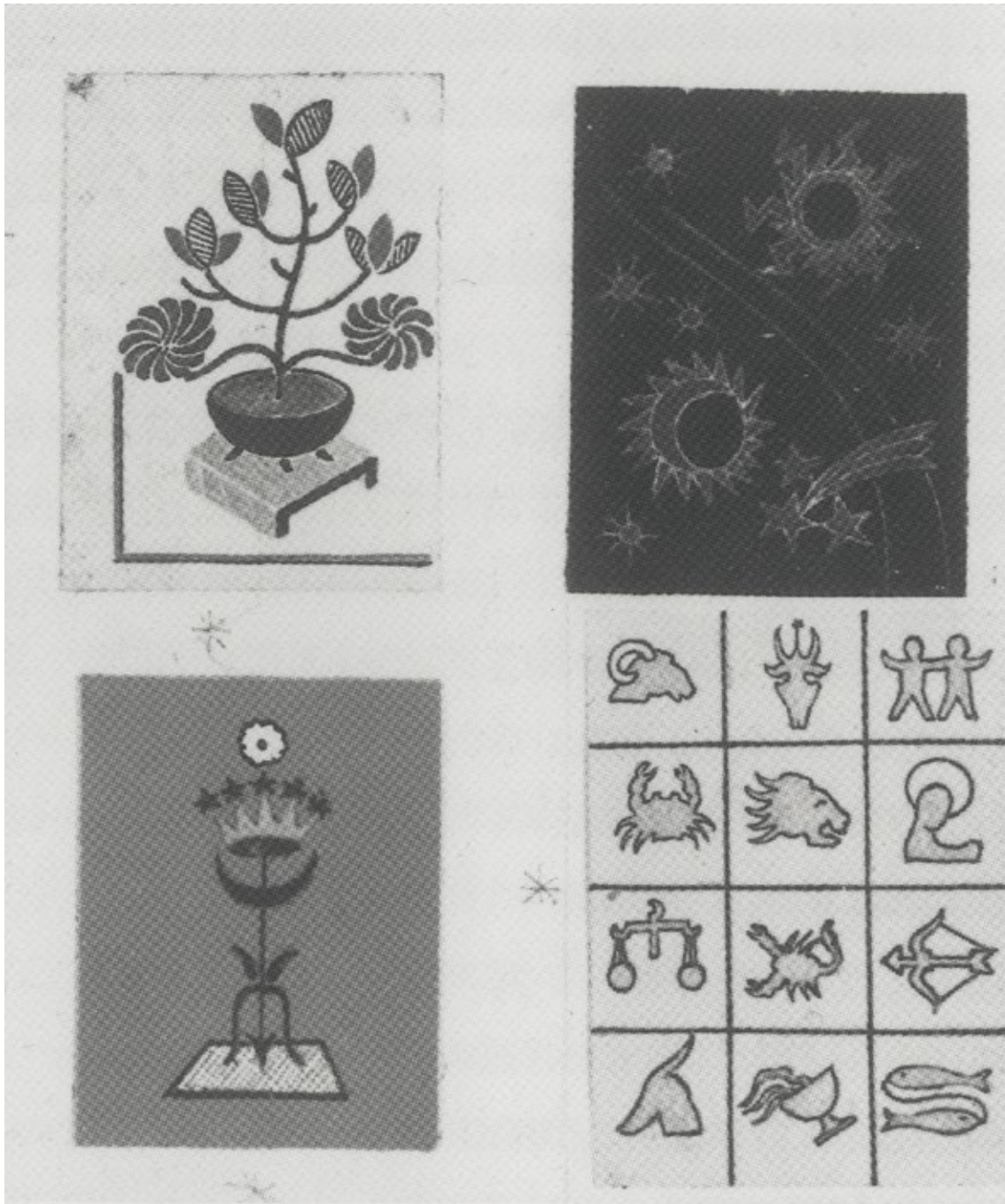


Copertine da libro.



Bozzetti copertine.



Bozzetti copertine.

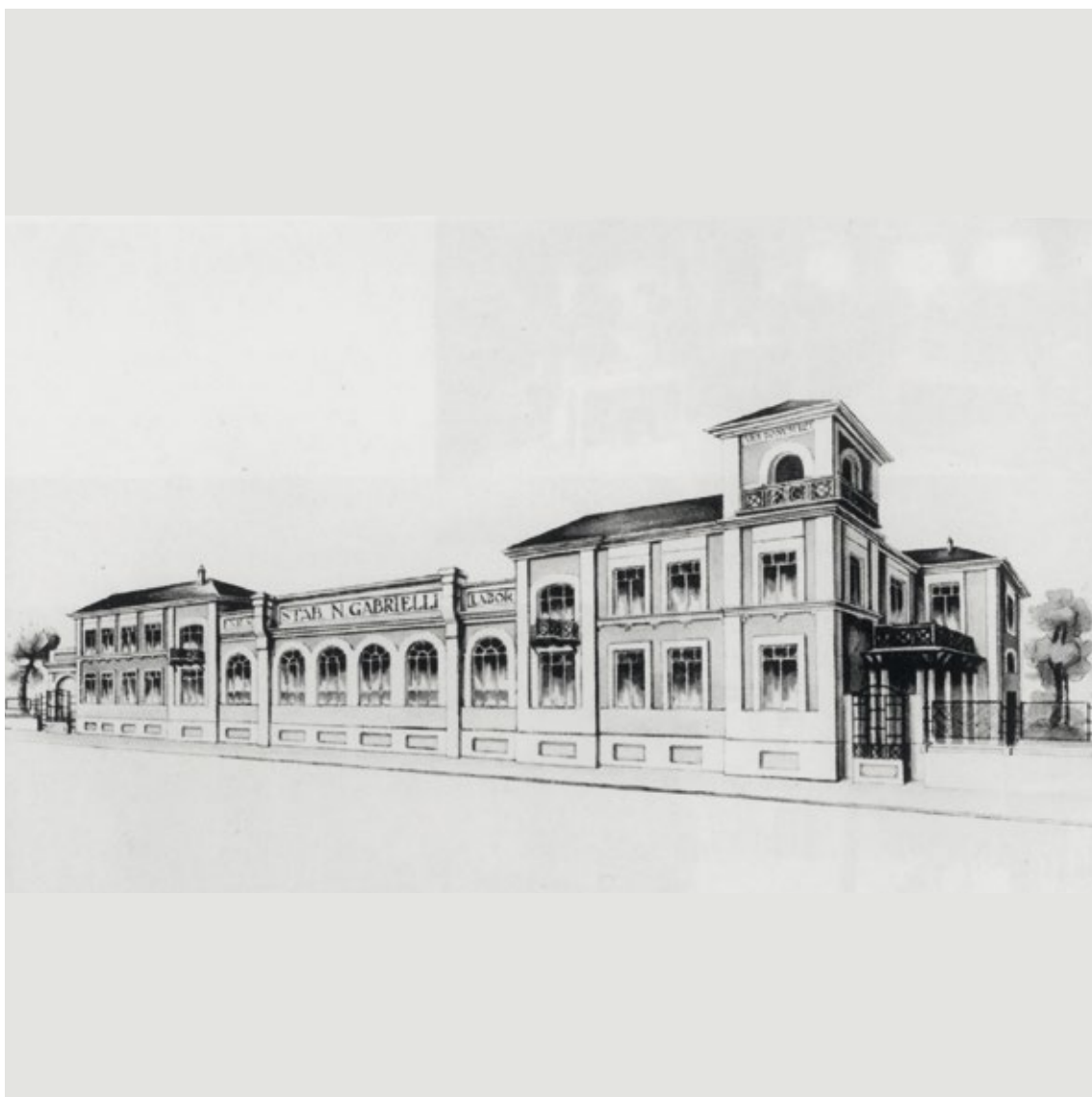
Bozzetti copertine.



Bozzetti copertine.



Progetto dello stabilimento dell'architetto Stefano Gentiloni Silverj.



anno
1921

I primi passi della neonata ditta sono volti a percorrere un sentiero di lavoro artigianale strettamente legato alla lavorazione delle pelli che ben presto vengono arricchite con motivi a sbalzo, con la martellatura o la brunitura, o l'incisione.

Proprio in questo anno viene realizzata la nuova sede operativa da parte dell'architetto Stefano Gentiloni Silverj e nei nuovi reparti lavorativi trovano sistemazione i nuovi reparti dedicati ai cartonaggi per reclame dove venivano prodotti ricettari per medici, notes, calendari tascabili e agende.

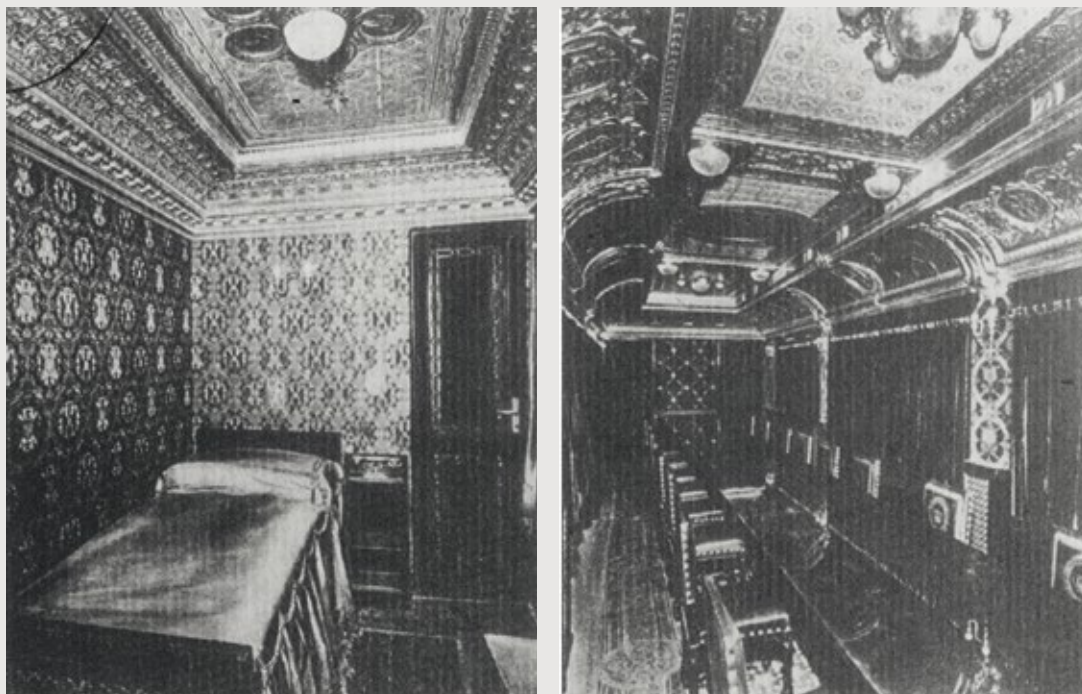
Altri reparti erano destinati alla creazione di articoli di abbigliamento, arredamento, il reparto per la creazione di portafogli, borse e scatole. Lavorazioni affidate alle abili mani di artigiani sapientemente guidate dal genio creativo di Nazareno Gabrielli.







Treno Reale della linea Portici-Napoli con decorazioni in pelle.



anno
1923

L'azienda si allarga ulteriormente e la sua notorietà varca i confini regionali. Incarichi prestigiosi per la realizzazione dei rivestimenti del treno reale realizzato da FIAT conferiscono all'azienda ulteriore notorietà e prestigio.

La grande professionalità dell'azienda viene riconosciuta da importanti realtà Italiane che le conferiscono grandi commesse, tra le principali, Olivetti, Loyd Triestino, la società di Navigazione Italiana, Campari, Cinzano e la farmaceutica Serono.

Fino agli anni '40 Nazareno Gabrielli sarà l'arredatore di fiducia di Casa Savoia collaborando alla personalizzazione delle più prestigiose dimore reali.



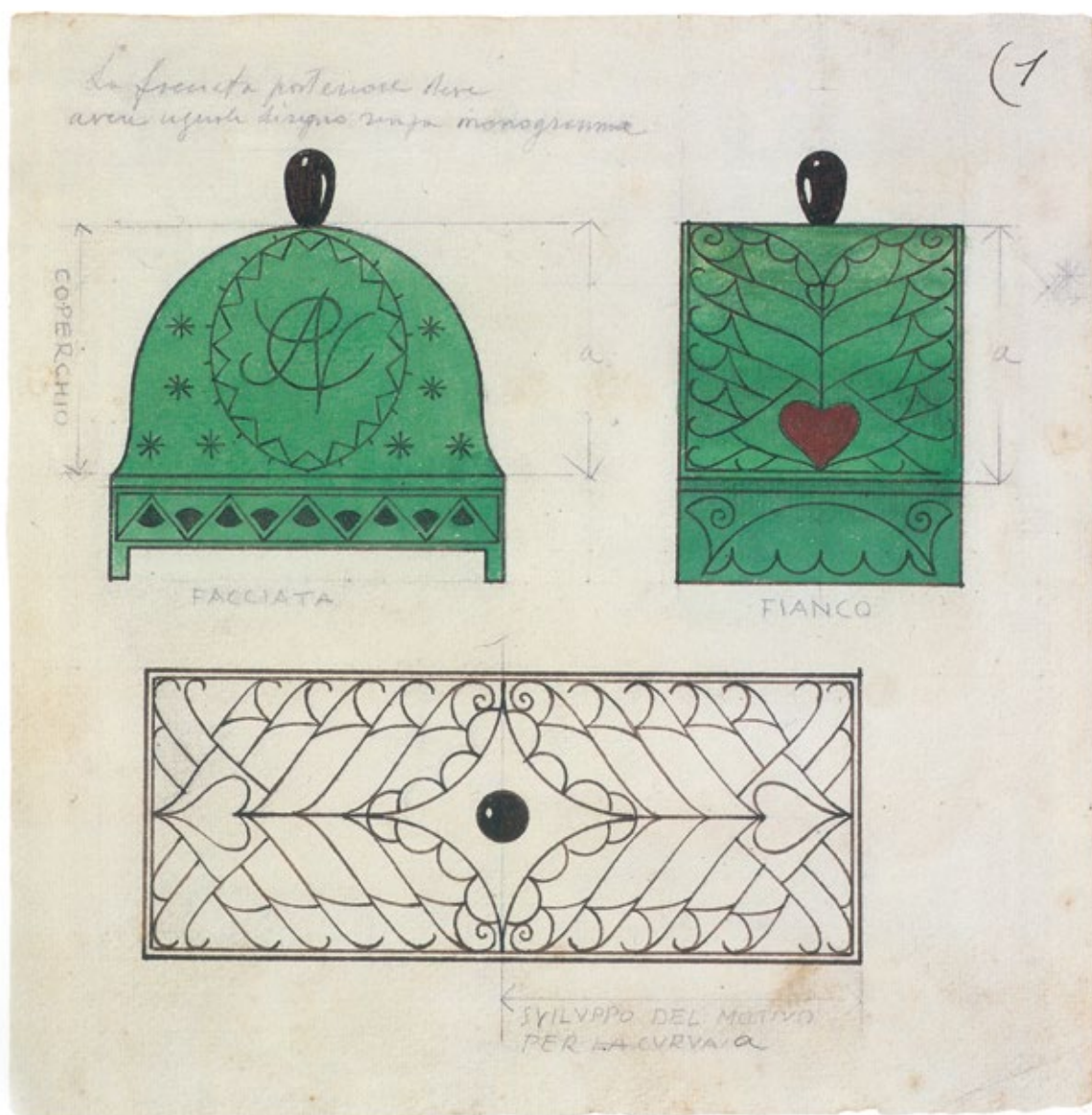
Motivo decorativo per copertina di agenda.



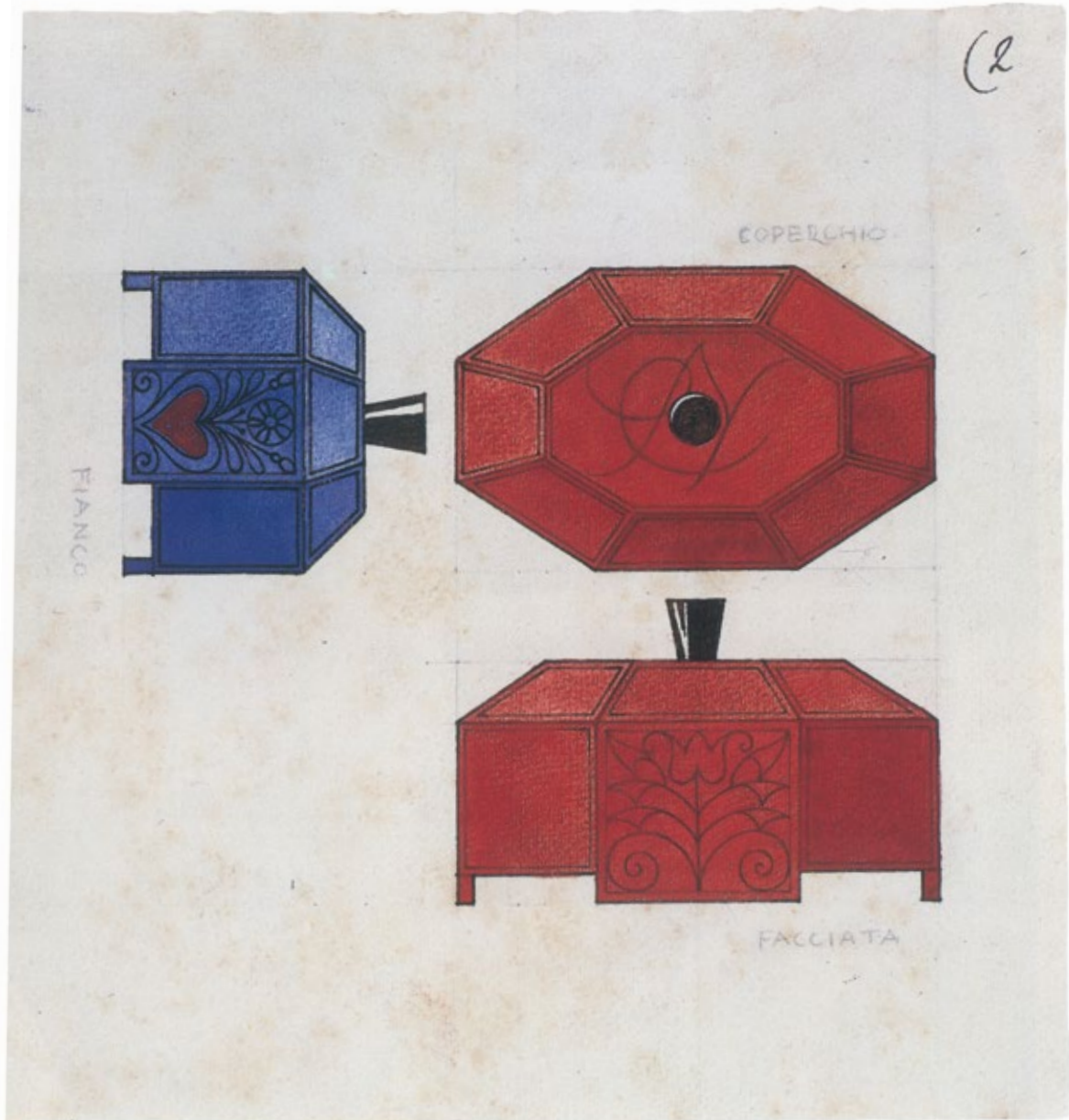
Motivo decorativo per copertina di agenda.



Bozzetto per scatola con coperchio.



Bozzetto per scatola con coperchio.



Motivo decorativo per calendario.



Motivo decorativo per cuscino, 1920 c.



Bozzetto per borsa in pelle gialla con chiusura in argento, 1925 c.



anno
1930

Nasce la prima collaborazione attiva tra l'artista Paolo Paschetto e l'artigiano Nazareno Gabrielli.

La stretta collaborazione tra i due fa nascere una nuova qualificazione estetica del prodotto, rivolta ad un gusto dal mercato potenzialmente molto più ampio.

Da questa collaborazione nasceranno completi da tavolo, calendari, cornici. Accanto a Paschetto, altri artisti collaboreranno con Gabrielli.



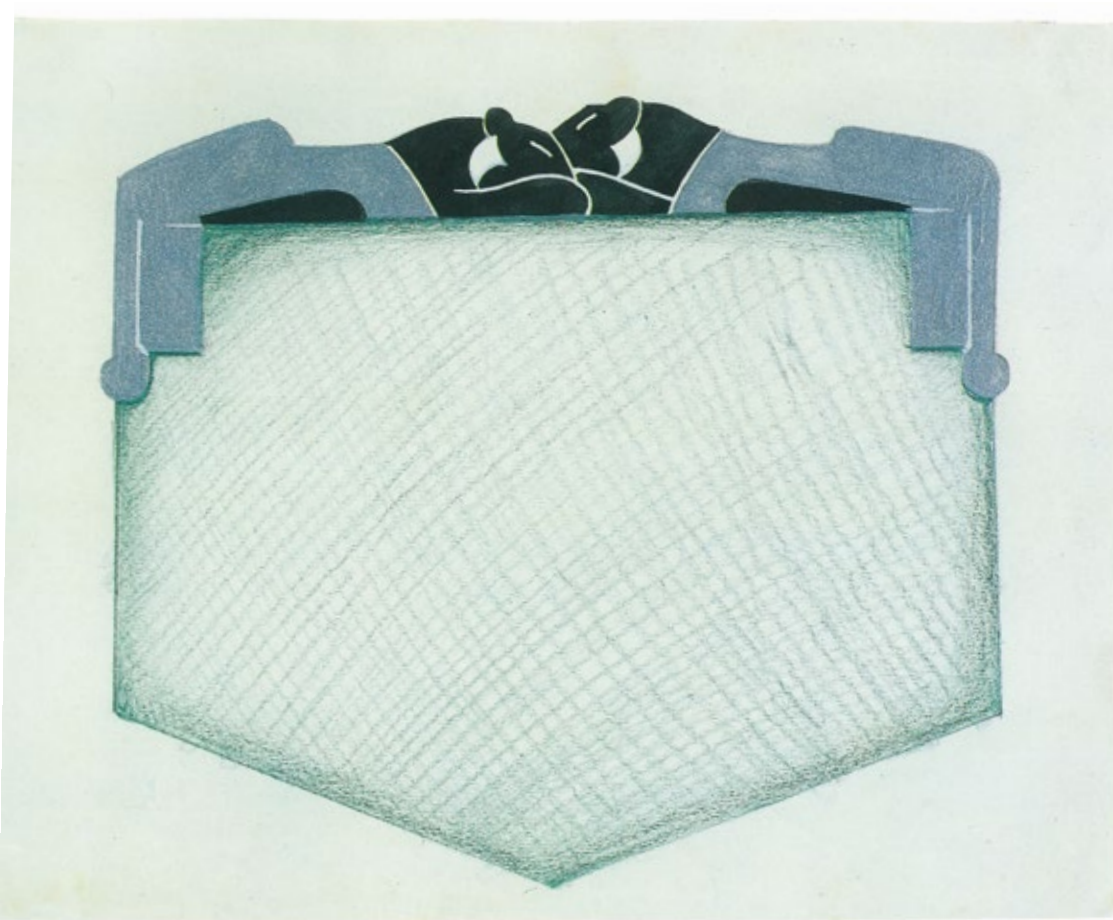
Paolo Pchetto, decorazione per copertina.



Motivo decorativo per cuscino, 1923 c.



*Bozzetto per borsa in pelle verde
con chiusura in argento e bachelite, 1925 c.*



Festa aziendale.



Paolo Paschetto, bozzetto per calendario.



Paolo Paschetto, bozzetto per calendario, anno 1929.



Motivo decorativo per copertina.



Cesare Peruzzi (Perù), motivo decorativo per copertina, 1923 c.



Copertina di album, 1930 c.



anno
1932

Le collaborazioni con gli artisti del territorio ma conosciuti ed apprezzati in tutto il mondo danno slancio alla produzione dell'azienda che vede in questi anni accrescere la propria fama internazionale.

Nascono così piccole scrivanie, poltroncine in noce e radica, i cosiddetti “mobili da musica” atti a contenere le radio dell'epoca.



*Tre agendine decorate con motivi geometrici,
prodotte negli anni Cinquanta.*



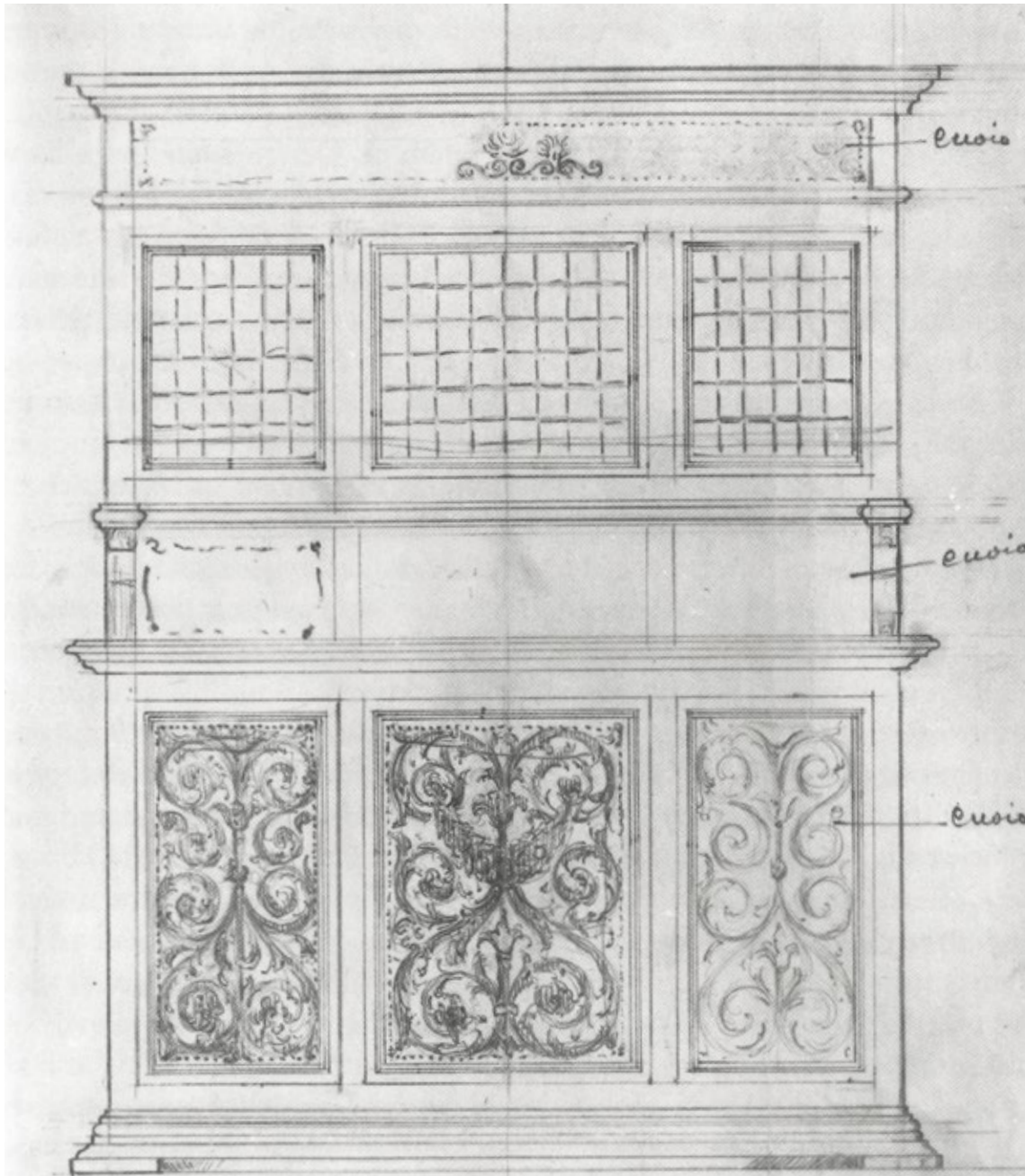
Cofanetto in pelle rossa con decorazione « a girali » in rilievo.
Scatola in pelle rossa con motivo decorativo in oro.



*Scatola in cuoio con motivo decorativo ispirato all' « Aurora » di Guido Reni.
Scatola in legno con rivestimenti in cuoio e borchie metalliche.*



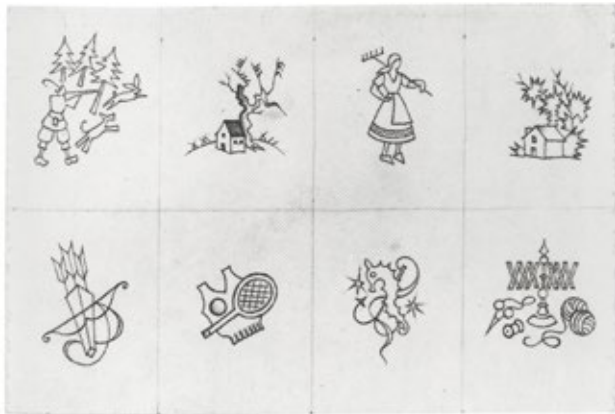
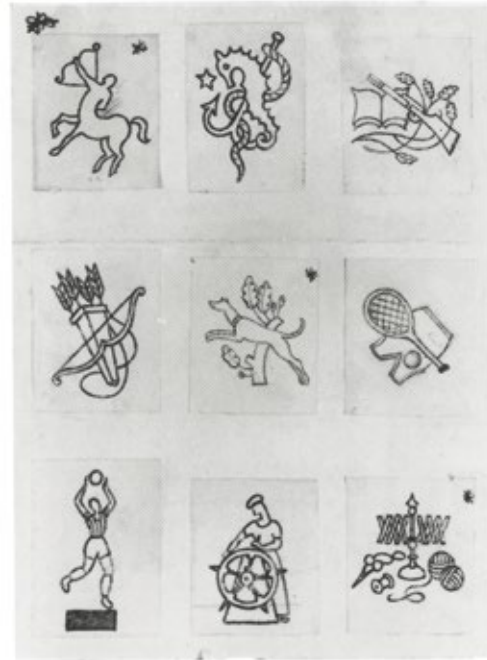
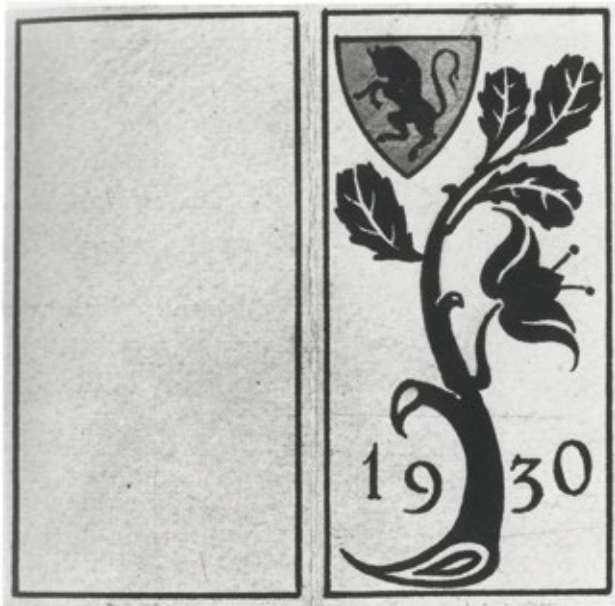
Progetto per mobile con rivestimenti in cuoio.



Copertine album



Copertine album



Nazareno Gabrielli, studi per il marchio dell'azienda.



anno
1940

La costante crescita della Nazareno Gabrielli, negli anni Quaranta vede oltre all'acquisizione della conceria del Chienti, anche la presenza di una sempre più rilevante clientela nazionale fatta di grandi aziende e importanti commesse. Così nel 1943 alla morte dello stesso Nazareno l'azienda vanta una solida fama sul mercato nazionale grazie anche alla propria attenta politica aziendale volta alla sperimentazione continua di più moderni ed efficienti sistemi produttivi.

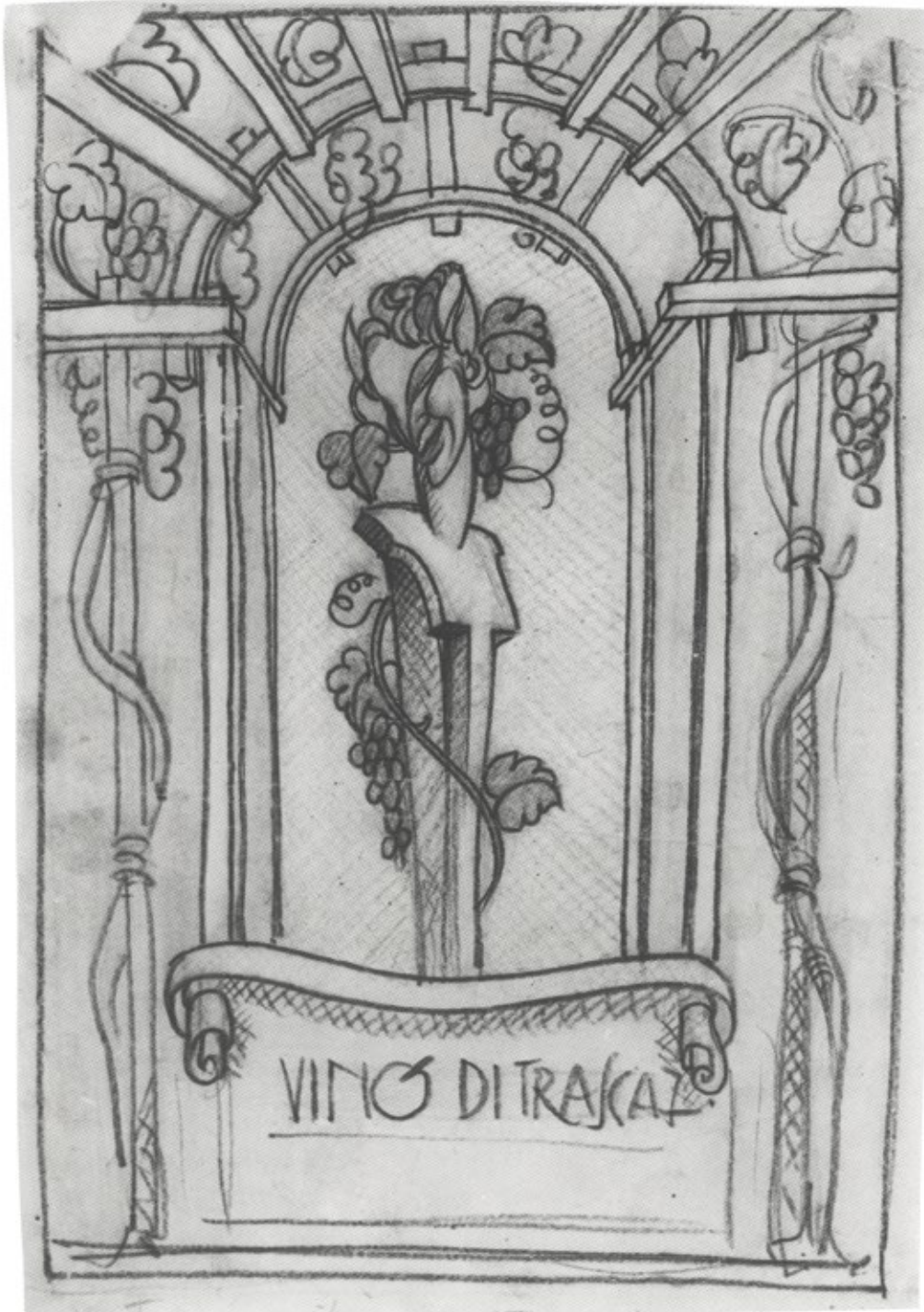
Così ne 1943 l'agile gazzella, simbolo scelto per la ditta disegnato dallo stesso Nazareno Gabrielli, lascia il posto all'efficace logo di Mimmo Castellano creato per una moderna "corporate image" che incisivamente sintetizza l'energico dinamismo di un'azienda in continuo divenire e consapevole del valore della propria identità culturale.



Calendari - Pubblicità



Calendari - Pubblicità



Bozzetto per calendario.



Motivo decorativo per calendario.



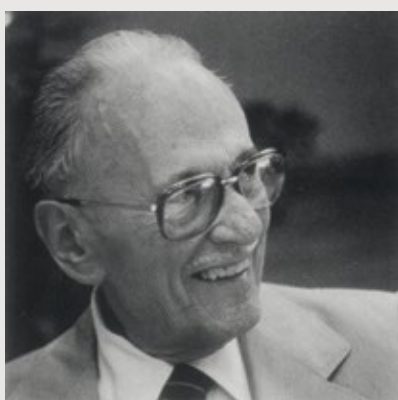
Copertina di album, 1923 c.



Motivo decorativo per cuscino o scialle, 1923 c.



Nazareno Brandi con la moglie Clara.



anno
1945

Con la morte di Nazareno Gabrielli, gli succede Nazareno Brandi, che già nel 1928 aveva sposato la figlia del fondatore, la signora Clara.

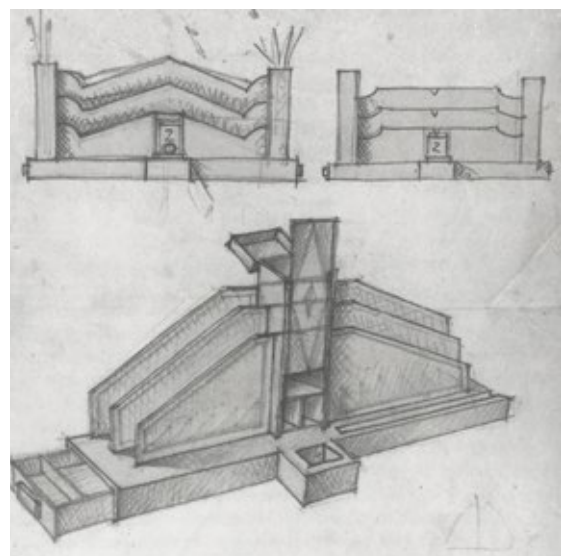
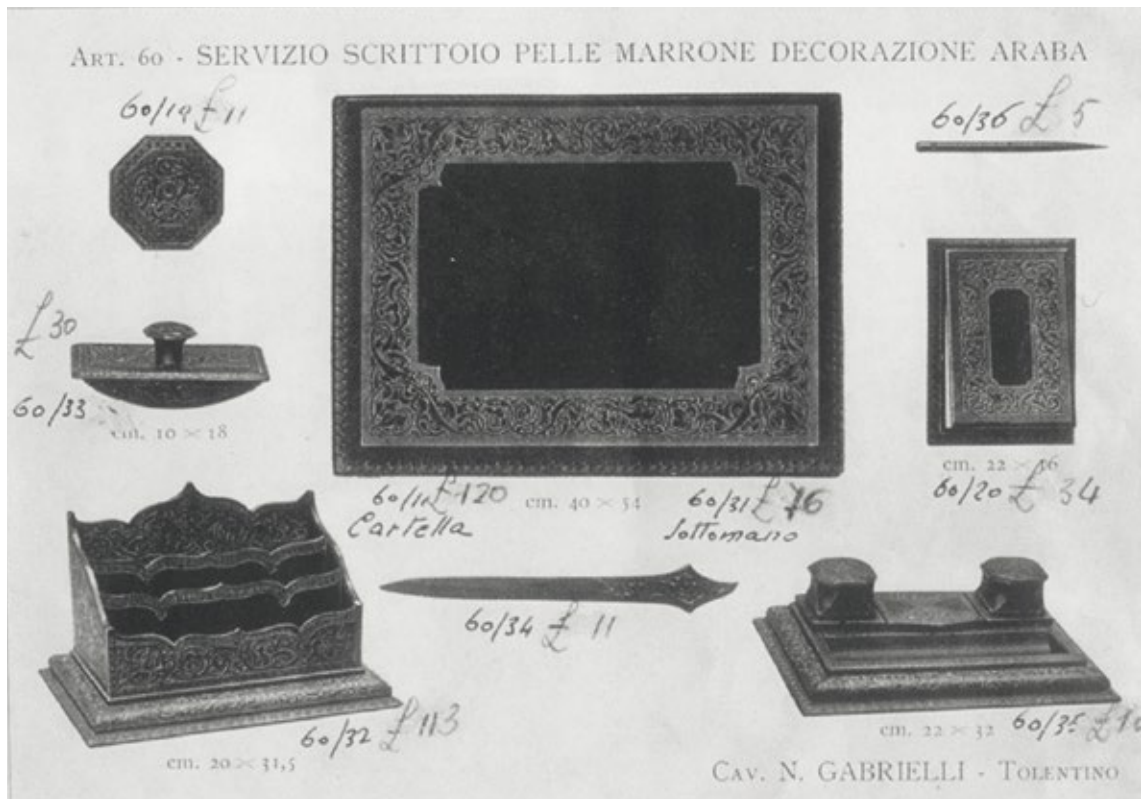
Il periodo del fascismo e della guerra viene parzialmente influenzato dalle vicende politiche, economiche e belliche, ma la ripresa è rapida e proficua già nei primi anni della ricostruzione.



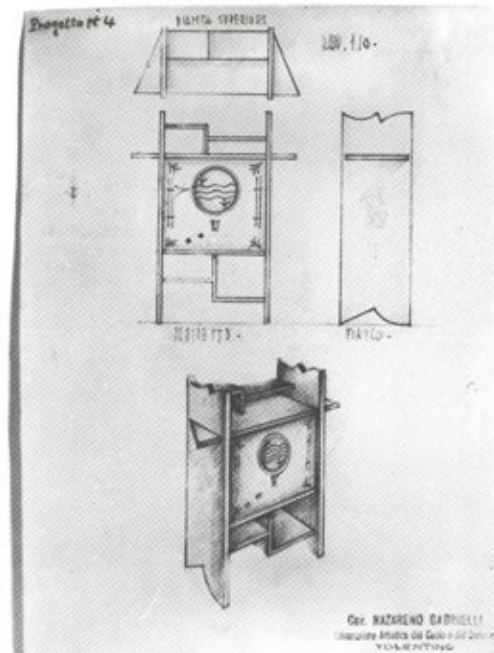
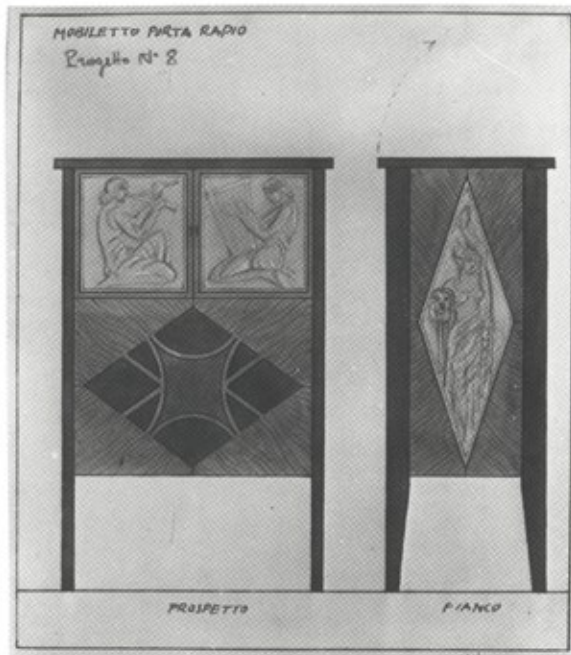
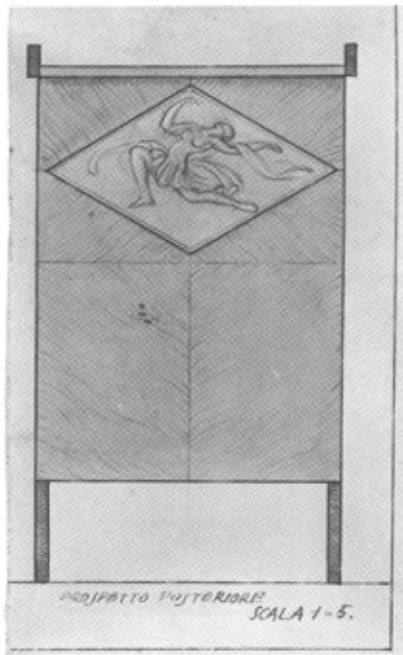
Serie di piccoli mobili e scrittoi.



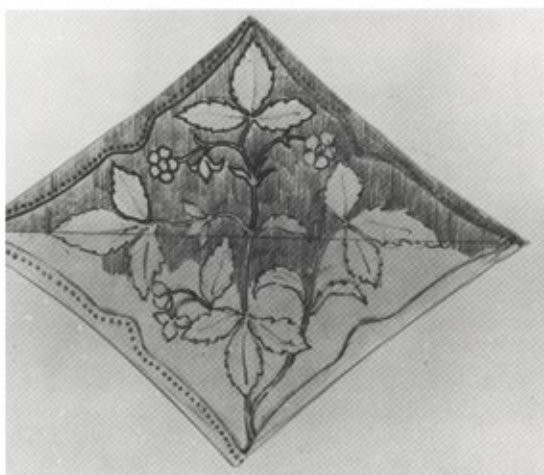
Accessori da scrivania con portacarte e datario.



Mobili.



Fondi e motivi decorativi.



Fondi e motivi decorativi.



Le gabrielline all'entrata dello stabilimento.



anno
1950

Con gli anni cinquanta si apre una nuova fase per il mutamento dei gusti: nuovi designers, nuovi modelli, differenziazioni nella produzione in serie del lavoro.

Aumenta notevolmente l'occupazione soprattutto femminile.



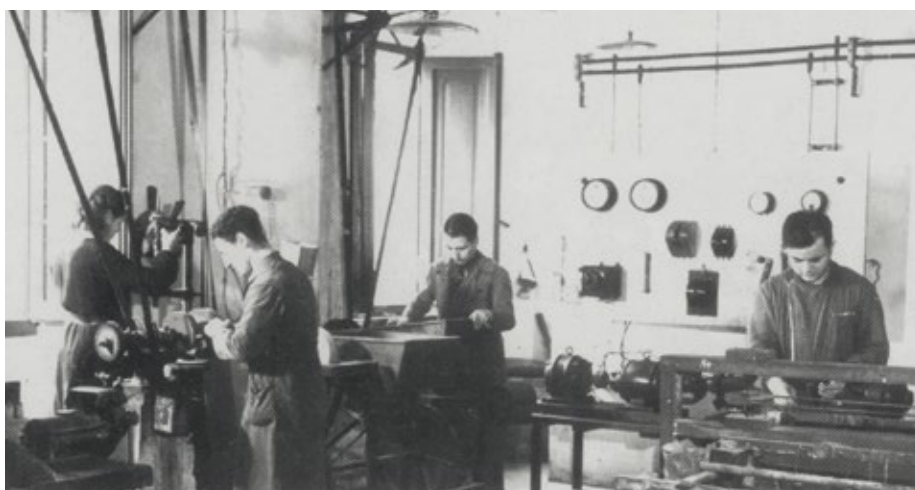
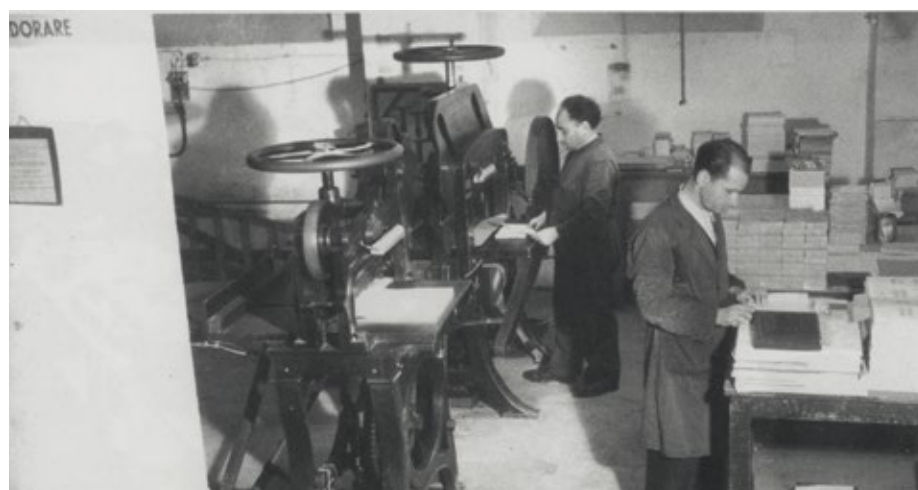
Uffici amministrativi.



Il rag. Giuseppe Gabrielli seduto alla scrivania.



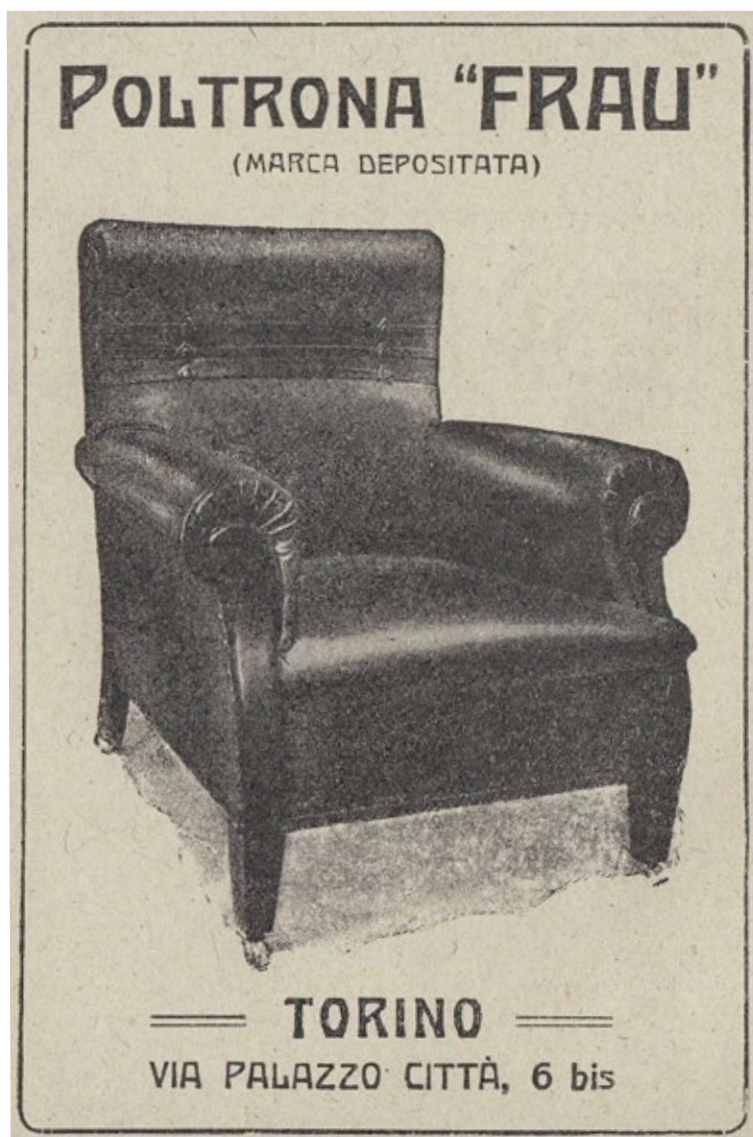
*Interni stabilimento.
Varie fasi della lavorazione cartotecnica e pelletteria*



*Interni stabilimento.
Varie fasi della lavorazione cartotecnica e pelletteria*



Poltrona Frau.



anno
1960

Negli anni sessanta Nazareno Brandi, dal cui matrimonio con Clara Gabrielli nascono le eredi Gabriella, Grazia e Isabella, rileva le conchiere del Chianti e con Bruno Maratelli, marito della prima figlia rilevano la FRAU, ditta di Torino che produce una linea di poltrone esclusive.



Nozze Nazareno Brandi e Clara Gabrielli.



*Gita aziendale ad Ancona.
Veduta interna dello stabilimento.*



Veduta dello stabilimento di viale della Repubblica.



anno
1963

La fabbrica cambia sede e conosce un ulteriore periodo di crescita. Il nuovo stabilimento si trasferisce in una zona periferica della città, viale della Repubblica.

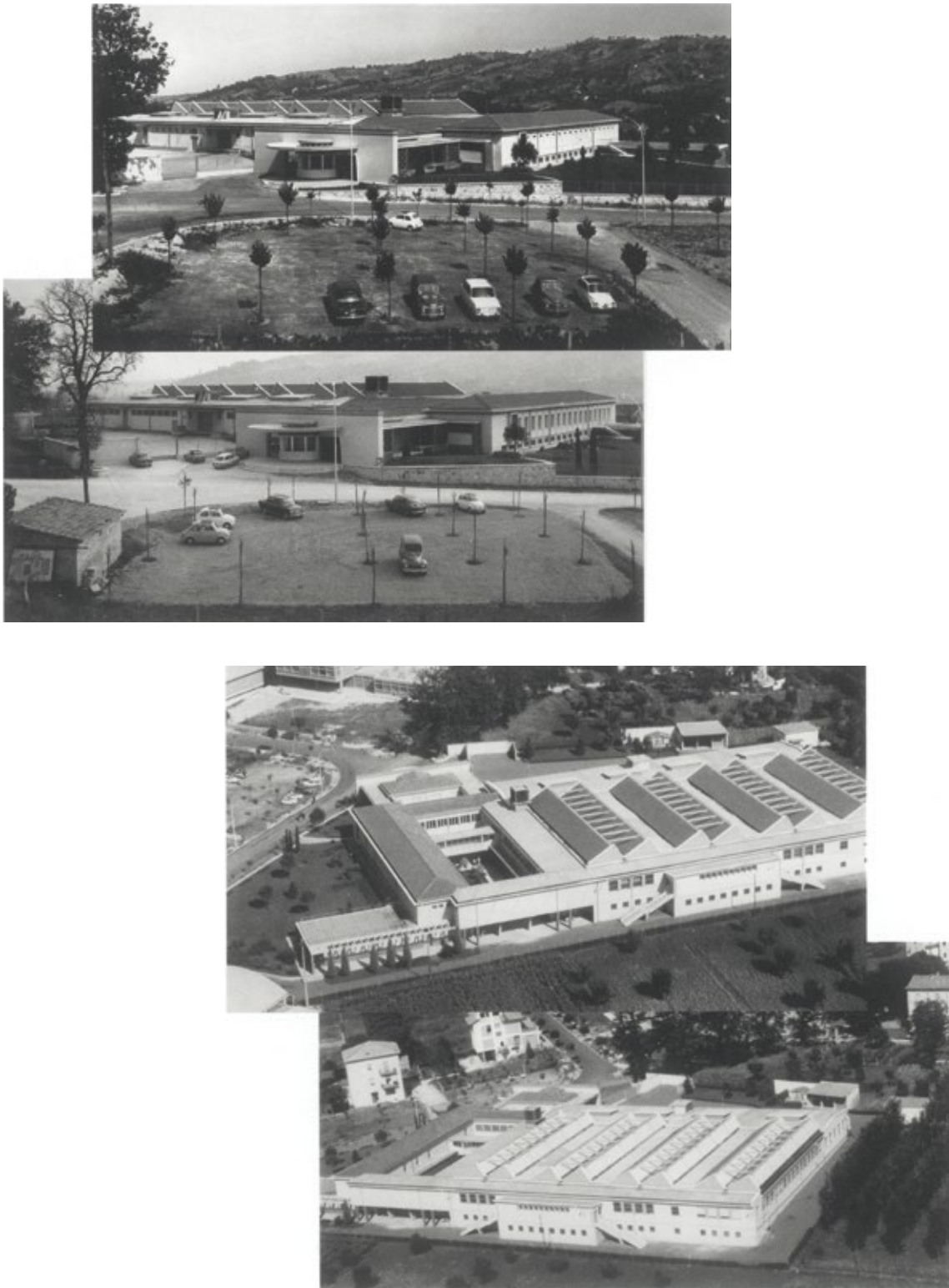
Architettura e strutture moderne si estendono su una superficie di 5000 mq. Trovano occupazione in questo periodo oltre 250 dipendenti.



1961 - Visita del Prefetto Fabiani.



Anni Sessanta
Stabilimento in viale della Repubblica.



David Passini.



anno
1970

Nel corso degli anni settanta, l'intero settore tessile italiano conosce una fase di grande rinnovamento. I protagonisti di una politica incentrata unicamente sul prodotto escono di scena. Lasciano il posto a figure di imprenditori che riescono a sposare innovazione tecnologica e rivoluzione dei costumi, promuovendo la propria filosofia aziendale con abili operazioni di marketing.

Il periodo dal 1969 al 1999 vede protagonista di tale rinnovamento alla Nazareno Gabrielli David Passini.

Assumendone la direzione, si affida a designers di nuova generazione, intervenendo sulle strutture, sull'organizzazione del lavoro, la promozione, le relazioni esterne ed economico-finanziarie.



Dall'alto: reparto taglio, pressa per impressioni a secco, taglio a mano, montatura e cucitura.



Immagini pubblicitarie e veduta degli store.



Pelletteria Nazareno Gabrielli.



anno
1973

Nasce la Nazareno Gabrielli Diffusion, con negozi nelle più importanti città d'Italia. Gli interventi di Passini sono rivolti a più direzioni, ma tutti innovativi.

Viene introdotta la stampa, che permette la realizzazione dell'AGENDA, uno dei prodotti di punta, per l'intero ciclo di lavorazione.

La Nazareno Gabrielli conosce il massimo sviluppo per intraprendenza dovuta a ingenti investimenti pubblicitari e piglio manageriale. L'autonomia produttiva raggiunta incide sui tempi di produzione e sul rapporto qualità-prezzo, recuperando sul settore pellettiero ormai non più competitivo.



Pelletteria e Profumi.



Total look degli anni '70.



Nuovo stabilimento di 25.000 mq



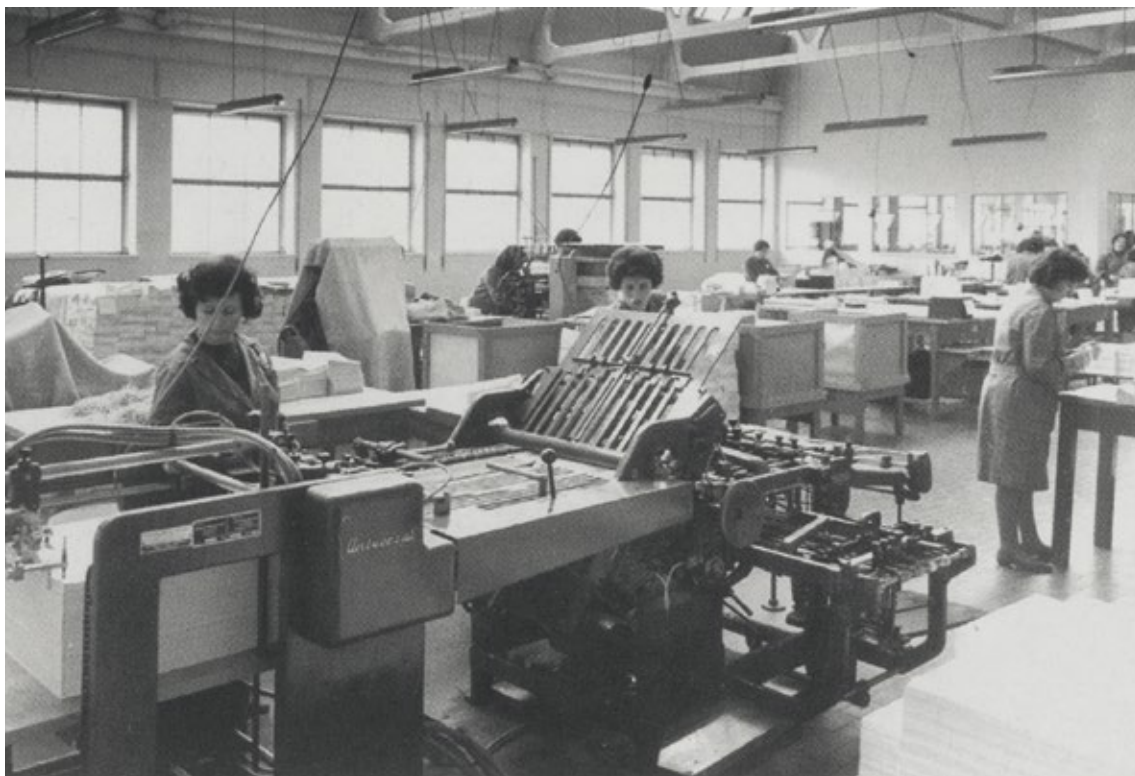
anno
1977

Nasce un nuovo stabilimento di 25.000 mq con altri 500 operai, situato lungo la statale, alla periferia della città.

In quell'anno si ha la trasformazione in S.p.A.



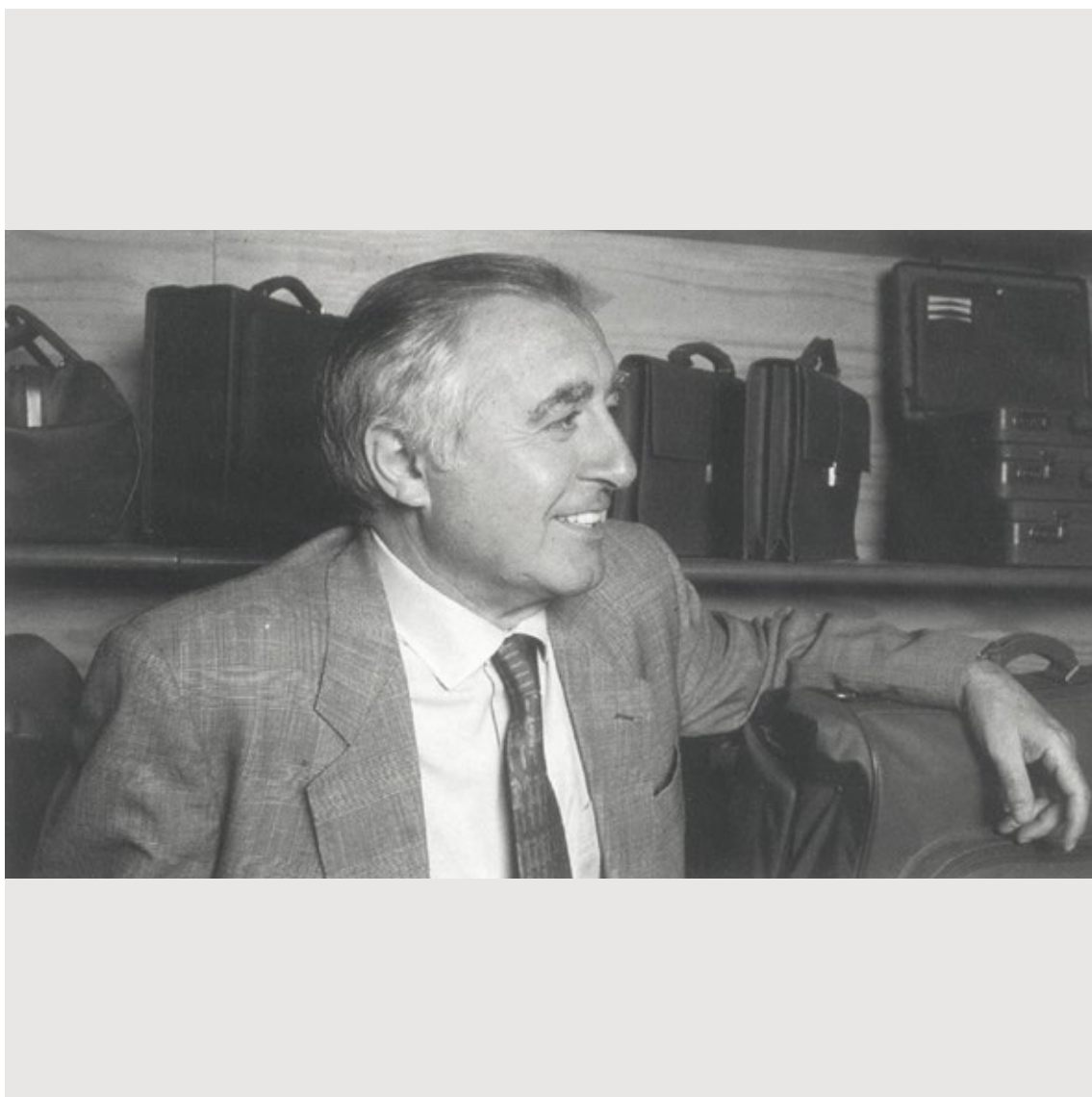
Macchine piegatrici.



Scorci delle varie lavorazioni e punto vendita.



David Passini.



anno
1988

Questi anni che volgono al 1990 sono cruciali per la Nazareno Gabrielli.

David Passini in qualità di amministratore unico, acquisisce il controllo totale della società liquidando i soci. L'azienda passa totalmente nelle sue mani che può programmare a liberamente investimenti e linee di produzione.

Gli anni novanta vedono l'azienda sfiorare i 130 MLd con circa 600 dipendenti.



*28 ottobre 1981
Visita del Presidente Sandro Pertini.*



*28 ottobre 1981
Visita del Presidente Sandro Pertini.*



Sindacato lavoratori.



anno
1994

In questi anni a causa delle difficoltà strutturali dovute a fattori esterni legati al mercato italiano ed internazionale, si avvertono segni di declino che richiedono nuove sfide capaci di far fronte ai nuovi tempi.

Nel 1994 si avranno così tagli ai settori moda, abbigliamento, tessuti oltre a ridimensionamenti del personale.



Pineider, Piazza della Signoria - Firenze.



anno
1999

Nel 1999 David Passini compie un passo importante per realizzare una maggiore competitività, mediante strategie operative in grado di far decollare e crescere l'Azienda e la ricerca di nuove sinergie in grado di sostenere l'operazione di rilancio.

Nel ruolo di azionista di riferimento, cede il pacchetto di maggioranza al gruppo Pineider, operatore di primo piano nel mercato della pelletteria di lusso, accessori e cartotecnica.

Di fatto con l'uscita di scena del protagonista di uno dei periodi cruciali nella storia della Nazareno Gabrielli, quest'ultima si divide, mutando la sua natura originaria di Azienda-Famiglia.

Il marchio continua tuttavia, a mantenere il suo valore presso le banche e il suo prestigio di qualità sul mercato.



Nazareno Gabrielli

Lindo Castelli.



anno
2000

Nei primi anni del nuovo secolo, la proprietà cede a due società di nuova costituzione l'attività, che si suddivide in altrettanti settori: la Nazareno Gabrielli Diaries S.p.A per la stampa e la legatoria; la Pelle S.p.A. diventata Pelletterie 1907 per la pelletteria.

Pelletteria e agende estendono la loro rete commerciale in Italia e nel mondo. Un ruolo particolarmente significativo, in questo complesso passaggio, il gruppo di controllo Lediberg, guidato da Lindo Castelli e dalla sua famiglia.

Lo spirito imprenditoriale, la passione artigianale, l'attenzione alle innovazioni tecnologiche e alle esigenze del mercato richiamano la tradizione storica della Nazareno Gabrielli e la concezione dell'Azienda-Famiglia che per un secolo hanno contraddistinto scelte e criteri gestionali.



Stabilimento Nazareno Gabrielli Diaries



Stabilimento Nazareno Gabrielli Diaries



Agenda.



anno
2004

Nei primi anni duemila, si evidenziano importanti conseguenze per l'Azienda.

In particolare: investimenti tecnologici rilevanti nel ramo Agende; crescita di manodopera da 150 a 250 dipendenti.

La nuova qualità della produzione, ricalca sostanzialmente lo stile che ha fatto la storia della Nazareno Gabrielli: servizio ai clienti, qualità, materiali utilizzati, design innovativo, cura dei dettagli.

Ancora una volta tradizione e innovazione trovano nel marchio Nazareno Gabrielli una sintesi perfetta che si traduce in prodotti con una loro inconfondibile identità.



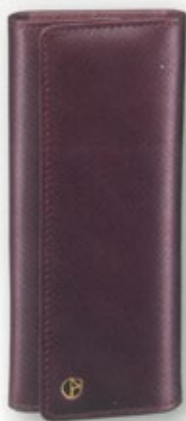
Agenda.



Agenda.



Portachiavi.



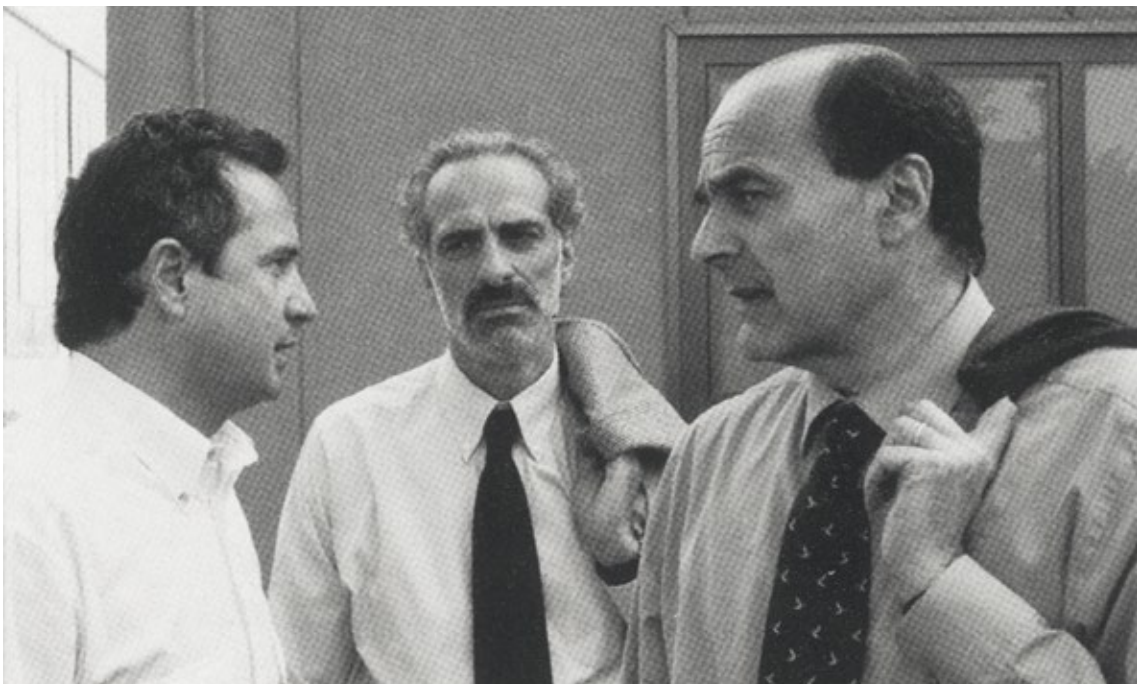
Agenda.



*Ministro dello Sviluppo Economico Bersani
Visita agli stabilimenti Nazareno Gabrielli*



*Ministro dello Sviluppo Economico Bersani
Visita agli stabilimenti Nazareno Gabrielli*



Museo di Tolentino, ingresso degli uffici.



museo

TOLENTINO

Una delle caratteristiche che contraddistinguono la Nazareno Gabrielli è la presenza nell'attuale stabilimento di Tolentino di un ricchissimo Museo Storico che ripercorre gli anni dell'Azienda attraverso una raccolta di prodotti realizzati nelle varie epoche a testimonianza di un patrimonio storico e culturale che ha attraversato periodi diversi del lavoro di Nazareno Gabrielli ed è qui a testimoniare la grandezza e la grande preparazione imprenditoriale del fondatore.



Museo di Tolentino, showroom.



Museo di Tolentino, showroom.



Museo di Tolentino, vecchi mobili.



Museo di Tolentino, vecchi mobili e macchina da cucire.



Museo di Tolentino, copertine anni '30.



Museo di Tolentino, copertine anni '30.



Museo di Tolentino, oggettistica varia anni '40.



Museo di Tolentino, borse e valige anni '40.



Museo di Tolentino, pelletteria anni '50.



Museo di Tolentino, pelletteria anni '70.



Il Presidente Silvestro Muccillo.



anno
2012

Il marchio passa nelle mani del Presidente Silvestro Muccillo, noto imprenditore Beneventano, che partendo dal settore manifatturiero, ha saputo negli anni, incrementare e diversificare le proprie attività che spaziano dal settore manifatturiero a quello immobiliare nonché alla finanza.

Racconta il Dottor Muccillo: “È iniziato tutto nell’azienda di mio padre, ai tempi produceva abiti su misura. Tra gli anni 60 e 70 io insegnavo e studiavo all’università. Negli anni 70 ho conosciuto e sposato mia moglie e insieme, abbiamo avviato una divisione staccata dell’azienda di famiglia realizzando il nostro primo progetto personale, una fabbrica dove si produceva abbigliamento intimo con 120 dipendenti e 15 laboratori in provincia di Avellino”.



Lo stabilimento Muccillo Group di Benevento.



OGGI

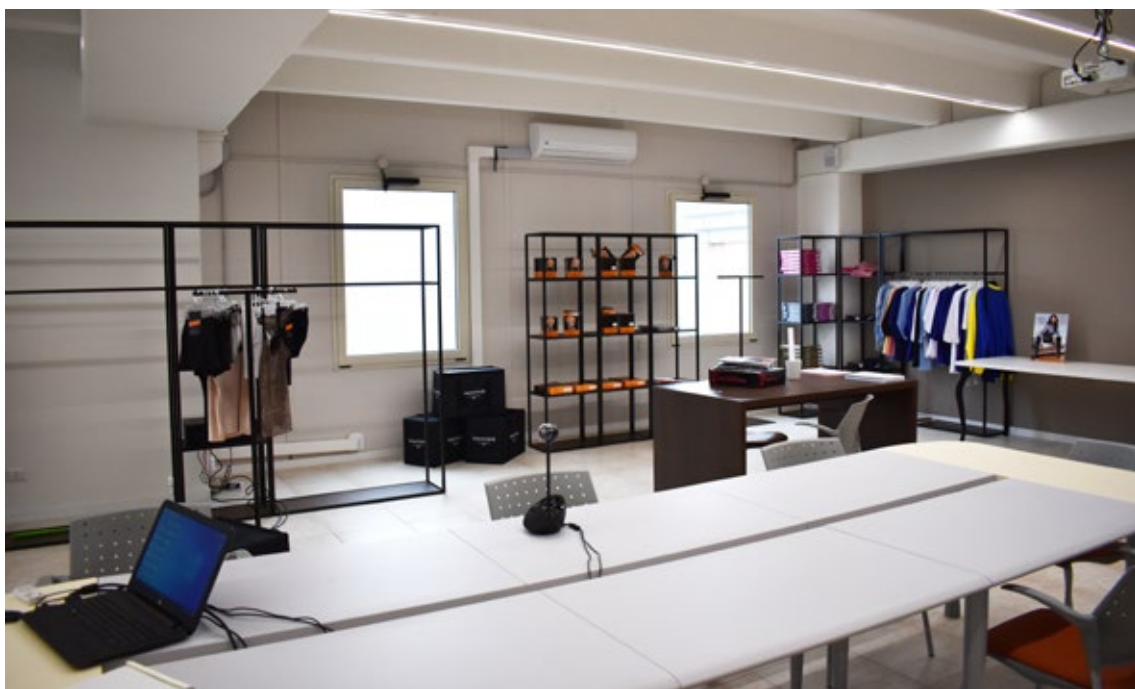
La particolare attitudine imprenditoriale e le capacità relazionali portano Silvestro Muccillo a cimentarsi anche in altre esperienze d'impresa in particolare nel settore del credito.

Nel 1990 si fa promotore della Bcc Miscano, di cui diviene presidente, che verrà conferita nel 2003 nella Bcc Irpina, dove rivestirà l'incarico di vice presidente per due mandati.

Nel 1994 costituisce la società Ifinvest Spa, rivestendo il ruolo di presidente del consiglio di amministrazione con sede in Benevento ed operativa in ambito nazionale. Ancora oggi la famiglia Muccillo è azionista di maggioranza della società che ha recentemente ottenuto dalla Banca d'Italia l'autorizzazione per l'iscrizione al Nuovo Albo ex art. 106 Tub.



Ufficio stile e magazzino Muccillo Group.



Ufficio stile e magazzino Muccillo Group.



Interni sede Muccillo Group.



Interni sede Muccillo Group.



Ufficio stile Muccillo Group.



Ingresso Muccillo Group.



Silvestro Muccillo e Marta Marzotto.



Marta Marzotto.



Vecchio logo aziendale.



Logo attuale.



nuovo BRAND

Con la nuova gestione, pensando al rilancio del brand, si è pensato di ridisegnare il marchio e il logo aziendale che era rimasto tale dal 1943.

In questa scelta di rendere il marchio più moderno e attuale si è tornati al passato. Analizzando il ricco archivio storico il signor Muccillo ha individuato nella gazzella stilizzata proprio da Nazareno Gabrielli il simbolo ideale per segnare questo nuovo inizio. Stupisce pensare che proprio nel lontano 1907 si sia pensato ad un simbolo che pare oggi così attuale, pieno di una simbologia che lo rende universale ed immediatamente riconoscibile.

Così accanto ad una scritta caratterizzata da un font più moderno ha trovato nuova collocazione l'agile gazzella voluta dal fondatore agli inizi della sua avventura.



La famosa attrice Miriana Trevisan indossa Nazareno Gabrielli.



La famosa attrice Miriana Trevisan indossa Nazareno Gabrielli.



La famosa attrice Miriana Trevisan indossa Nazareno Gabrielli.



La famosa attrice Miriana Trevisan indossa Nazareno Gabrielli.



Pagina pubblicitaria linea Profumi.

Nazareno Gabrielli

THE NEW FRAGRANCES

I'm not a
BAD GIRL

I'm not a
GOOD BOY

The advertisement features a black and white photograph of a young man and woman in a romantic embrace, nearly kissing. The woman has long, wavy blonde hair and is smiling. The man has dark hair and a beard, and is looking at her. The background is a soft, out-of-focus light. The brand name 'Nazareno Gabrielli' is at the top in a dark red serif font. Below it, 'THE NEW FRAGRANCES' is written in a smaller, dark red serif font. At the bottom, two white rectangular boxes with gold borders contain the text 'I'm not a BAD GIRL' and 'I'm not a GOOD BOY' in a black serif font.

Profumi Nazareno Gabrielli.



Susanna Messaggio, presentatrice di innumerevoli programmi di Mike Bongiorno, nello showroom di Milano.



Susanna Messaggio con la pelletteria Nazareno Gabrielli.





la MISSION

Il filo conduttore che ha caratterizzato la storia del marchio, associato alla tendenza che ha fatto della moda e dell'artigianato italiano un settore di punta per qualità e innovazione in tutto il mondo è la mission che indirizza e spinge la proprietà nel realizzare un progetto di total look, uomo donna e bambino che ha come orizzonte il mondo intero, dove lo stile Nazareno Gabrielli è sempre stato presente, accettato e riconosciuto come eccellenza del Made in Italy.

Lo scopo e gli obiettivi dell'operazione consistono nel rilancio del marchio, basato su un fattore fondamentale: Nazareno Gabrielli è riconosciuto sia dal pubblico, sia dagli operatori come un marchio forte, storico e di qualità, legato in particolare al mondo della pelletteria, dell'abbigliamento e dell'accessorio in generale.



Showroom via Tortona, Milano.



Showroom via Tortona, Milano.



Showroom via Tortona, Milano.



Showroom via Tortona, Milano.



Showroom via Tortona, Milano.



Showroom via Tortona, Milano.



Collezione donna.



la MISSION

Il tutto conferendo un ruolo ben preciso al marchio ed obiettivi chiari sia per tipologia di prodotto sia per canale di distribuzione, individuando strutture produttive coerenti con il posizionamento dei prodotti e del vissuto del marchio.

Ecco l'idea di creare un total look in grado di "vestire" la fascia intermedia della popolazione, un prodotto moderno, che esprima bene il concetto di made in Italy e che sappia essere apprezzato dalla donna che lavora come dall'uomo d'affari.

Che faccia sentire l'acquirente in sintonia con il proprio tempo e con se stesso, ovunque si trovi, in una riunione di lavoro, come in viaggio durante il tempo libero. Un look a 360 gradi che vesta anche chi è a casa con abiti semplici ma di grande comfort.



Collezione cerimonia bimbo.



Collezione cerimonia bimbo.



Collezione pelletteria donna.



Collezione pelletteria uomo.



Accessori



la MISSION

Ma total look significa anche accessori, borse, cinture, scarpe, con il marchio ceduto in licenza Silvestro Mucillo vede il rilancio del brand anche attraverso l'integrazione con le migliori eccellenze sparse sul territorio nazionale, con le quali instaurare collaborazioni per arrivare a un'offerta di prodotti con il marchio Nazareno Gabrielli sempre più profonda, che comprenda ad esempio il tessile casa come il mondo dei profumi.



Borse da ufficio, calzature e cinture.



Collezione uomo.

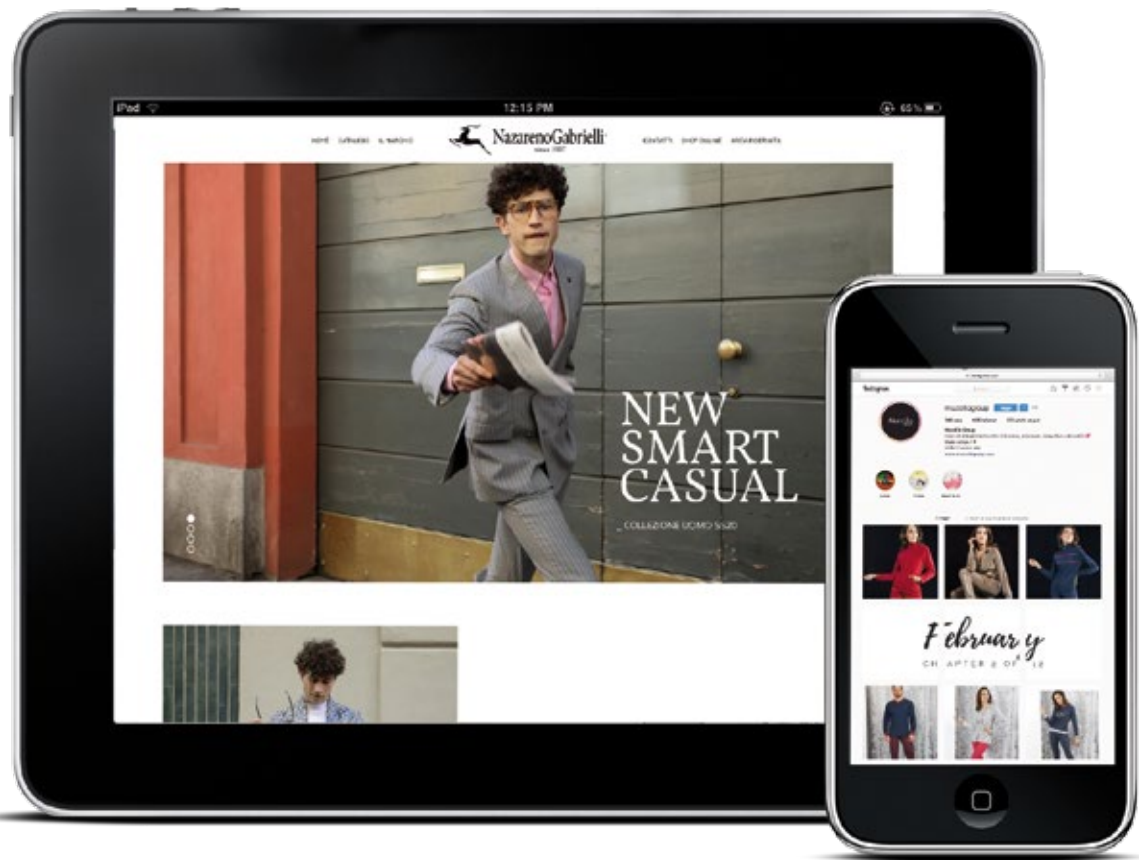


Collezione intimo uomo.



Collezione intimo uomo.





la MISSION

“C’è un filo conduttore nella storia della Nazareno Gabrielli S.p.A, è quella capacità particolare, fondata sul rispetto della tradizione, di vivere al di sopra del tempo. Questo non significa essere al di fuori della realtà, ma anzi saper interpretare le esigenze ed i cambiamenti del gusto e della moda secondo uno stile esclusivo e personale sempre coerente con il proprio patrimonio di valori.

È così che nasce il mondo Nazareno Gabrielli: un cosmo che racchiude uno stile di vita, colto e raffinato, i cui punti cardinali sono l’eleganza, la qualità, il gusto e la classicità modellata sulle tendenze della vita moderna. Tutto questo è il risultato di una evoluzione progressiva.”



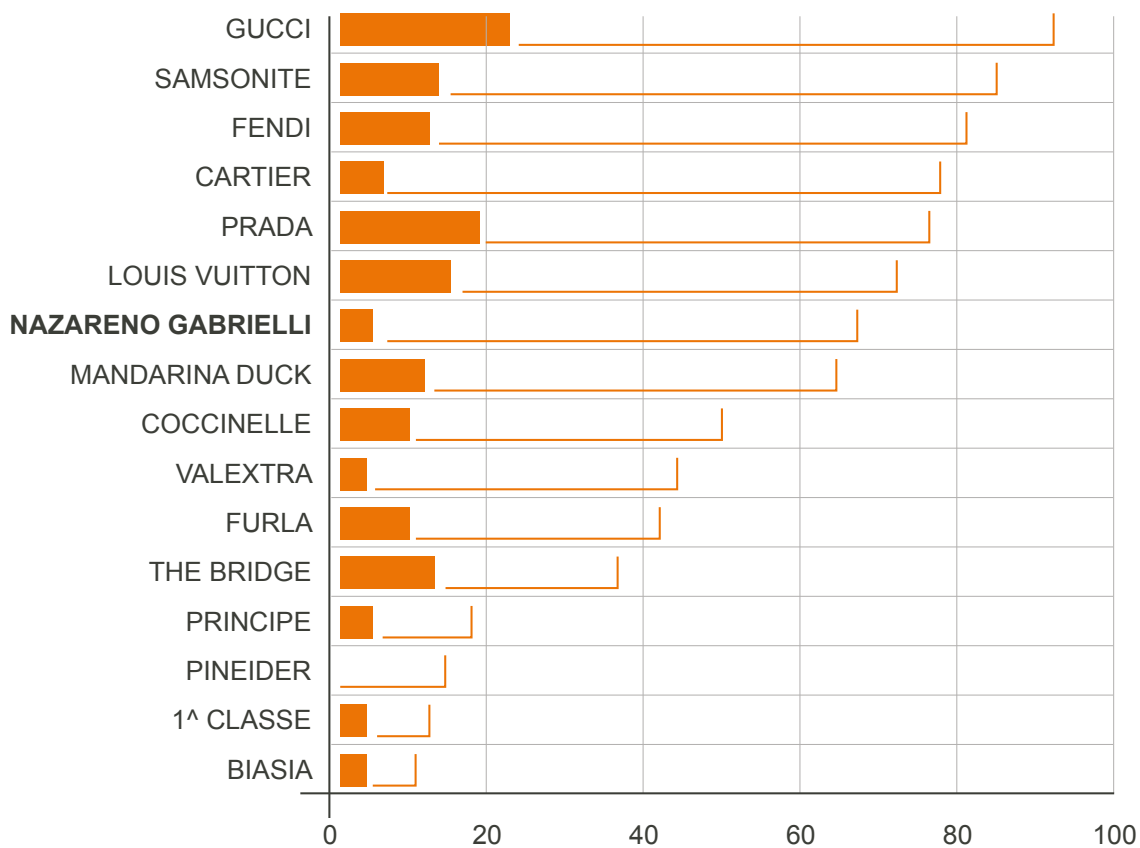
Milena Muccillo, Susanna Messaggio e il Presidente Silvestro.



la MISSION



Esiste ancora oggi una identificazione reciproca tra Tolentino, sede storica dell'azienda e la "sua" azienda. Ma all'estero si percepisce da sempre che la Nazareno Gabrielli ha avuto ed ha l'indubbio merito di aver svolto un ruolo di primordine nel costruire e mantenere nel mondo la storia del gusto "made in Italy", lo stile, la qualità di prodotti che sanno coniugare la creatività artistica con la cura del dettaglio e la passione della migliore tradizione del nostro paese.





NOTORIETÀ DEL MARCHIO

Fonte: verifica PAMBIANCO
per Nazareno Gabrielli

 Spontanea
 Guidata

La prima azienda, ubicata nel paese natio, grazie alla spiccata vocazione commerciale del suo fondatore, evidenzia risultati positivi crescenti nel corso degli anni, arrivando ad occupare oltre 120 dipendenti: le capacità manageriali e la sua perseveranza, nell'arco temporale di due decenni aprono la strada a molteplici collaborazioni che ampliano i mercati di operatività in tutta Italia e consolidano l'attività imprenditoriale.



Il Presidente Silvestro Muccillo.



come
ERAVAMO

Il Presidente Silvestro Muccillo ci racconta la sua storia. Qui di seguito i suoi racconti che continuerà a pubblicare sui social.



I miei primi 20 anni di vita...



Nato nel 1945 subito dopo la seconda guerra mondiale, fu veramente triste, così mi raccontavano i miei 2 fratelli Raimondo e Daniele più grandi che aiutavano i genitori nel commercio chiamato "Bottega" dal 51. I primi giorni di scuola il pomeriggio andavo già da Mastro Gerardo Petrone per imparare il mestiere di sarto. Nel '53 mio padre comprò la prima macchina "Balilla" per andare a fare i mercati nei paesi vicini.

Mia madre invece oltre a tutte le faccende di casa con 4 figli compreso mia sorella Gina, andava vendendo per la campagna con la cesta.

Finito le scuole medie mentre mio fratello Daniele se ne andò in Australia in cerca di fortuna, io fui



costretto a non continuare le scuole superiori e rimanere con i miei a lavorare sia nel negozio che a fare l'ambulante. Periodo difficile per me non continuare la scuola.

Gli anni '50 da ragazzi la sera si stava sempre in strada ad attaccar briga. Infatti ogni sera a casa era un via vai di mamme a lamentarsi per il mio comportamento aggressivo, specie quando facevamo la guerra tra parco e paese.

Nel '63 ritornato mio fratello dall'Australia, mio padre acconsentì a farmi riprendere la scuola, così insieme a mia sorella Gina iniziammo le superiori presso il Magistrale di Benevento viaggiando col pullman.



Subito dopo però pensai di comprare un pulmino Fiat 9 posti. Questo ci permise di viaggiare ambedue gratis, di pagare le rate e mettermi 50.000 lire da parte ogni mese. Ogni giorno al ritorno da scuola dovevo lavorare in negozio, la sera studiare sui libri che mi facevo prestare dai compagni.

Nel '67 dopo il diploma cominciai subito ad insegnare al doposcuola e comprai la mia prima macchina, la Giulia 1600, colore amaranto... bellissima...

Già ambizioso, cominciavo a guardare le cose in grande; andavo ad insegnare, università e lavorare insieme ad Antonietta, futura moglie, a stirare i primi prodotti in serie, per poi consegnarli in Piazza Mercato a Napoli.

IL PRESIDENTE SILVESTRO MUCCILLO



Ciao Amici,

i miei primi 20 anni sono stati complicati e intensi di lavoro, di studi ed essendo giovanissimo anche di amori.

Ora però cominciavano gli anni delle decisioni di vita futura, per cui i miei genitori cominciavano a tastare le mie intenzioni su una eventuale sistemazione, anche matrimoniale perchè mi rimproveravano di non poter fare “o Sarracino” a vita (vedi Canzone di Carosone); anche perché Antonietta, fidanzati da circa 10 anni, insisteva per il matrimonio... ma io non mi sentivo ancora pronto.

Alla fine dovetti cedere, così il 20 settembre 1970 celebriamo il matrimonio.

La famiglia tutta unita organizzò uno dei primi matrimoni ad alto livello con oltre 300 invitati al ristorante “33” di Benevento, ora chiuso. Grande risalto nella popolazione e soprattutto fra gli amici che mi pizzicavano: “vedi Silvestro Sposo?”

Al ritorno dal viaggio di nozze in Sardegna cominciai la mia vita di responsabilità di imprenditore anche se continuavo ad insegnare con uno stipendio di circa 115.000 lire al mese - un muratore ne guadagnava 50.000 lire.

Comunque subito dopo il matrimonio contro la volontà della famiglia restituimmo le macchine da cucire di proprietà delle ragazze e attrezzai un laboratorio al pian terreno dell’abitazione con macchinari più moderni.







Mentre i miei genitori ipotizzavano una società fra noi figli, io invece, scelsi la strada della ditta individuale intestata a mia moglie Antonietta in quanto io ero impegnato con la scuola.

Così con i regali del matrimonio e la dote di mia moglie, raggruppai dieci milioni di lire e li utilizzai per comprare tessuti per le produzioni, mentre per le spese del matrimonio firmai delle cambiali... così iniziammo l'avventura producendo circa 50 pigiami al giorno. L'intraprendenza, la dinamicità e la necessità di avere rapporti diretti con le fabbriche di produzione, mi permettevano di risparmiare circa il 25% sulle materie prime.

Così intrapresi il primo viaggio al Nord, anche se con un po' di timore, con l'aereo Super 80. I primi contatti non furono molto lusinghieri, ebbi invece contatti con un mio coetaneo la sera in un locale notturno.



Mi diede appuntamento presso l'azienda familiare una delle più grandi del Nord. Il padre Dott. Mario Tonetti, mi accolse con simpatia e mi diede delle direttive da seguire per essere preso in considerazione in tali ambienti che avevano in mano il mercato a livello nazionale ed internazionale con un ritmo di produzione 24/24. Ritornai a casa un po' deluso, ma con la determinazione di ritornarci convinto di superare i tre punti fondamentali per avviare tali nuovi rapporti:

- 1. Chi sei*
 - 2. Che quota di mercato rappresenti*
 - 3. Che forza economica hai*
- E di questo ne parleremo alla prossima...*

IL PRESIDENTE SILVESTRO MUCCILLO



Silvestro Muccillo nasce a Casalbore (BN) nel 1945. Dopo una breve esperienza - dal 1967 al 1973 - quale docente di scuola primaria, nel 1973 decide di avviare un'attività industriale in proprio, supportato dal sostegno e dall'aiuto della moglie Resce Antonietta (nella foto Silvestro Muccillo e Antonietta Resce).



1972 la storia

Ciao Amici,

è sempre una gioia condividere con voi la mia storia di imprenditore che spero possa essere di esempio a chi si accinge ad intraprendere un'attività oggi ancora più difficile di allora ma non impossibile. Ebbene, dopo qualche mese del mio primo viaggio dal Nord il dott.

Tonetti mi invitò a ritornare da lui a Gallarate. Così oltre alla sua disponibilità di consegnarmi tutta la merce che poteva servirmi diede la sua garanzia agli altri suoi colleghi. Per cui feci gli ordini della merce di mio interesse e così riempii tutti i depositi. Alla fine della stagione salii a Gallarate con i bagagliaio della mia Giulia pieno di buste per spazzatura contenenti soldi divisi per fornitore. Alla consegna di circa 50 milioni di lire per ognuno con molta freddezza salutavano: "Bene Muccillo alla prossima...!" senza neanche offrire un caffè. Allora in me dicevo: all'anima!

Noi giù, quando veniva un cliente, oltre alla disponibilità, offrivamo il pranzo e quant'altro. Il dott. Tonetti mi assicurava che per loro era quello un comportamento normale ma che sarebbe cambiato in positivo col tempo. A quell'epoca c'erano tante diffidenze verso noi del Sud.

Comunque già le soddisfazioni erano tante... Infatti al ritorno pensai di trascorrere la notte al Grand'Hotel di Rimini, diventata nel tempo la mia tappa preferita. All'epoca era il periodo dei film di Fellini girati nell'interno dell'albergo dove lui era solito vivere... tutto meraviglioso!

Ritornato giù con tutta quella merce che continuava ad arrivare cominciai a pensare di trovare collaborazioni di altri laboratori che potevano

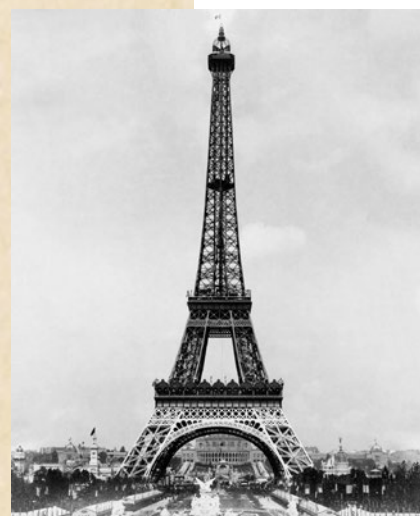




lavorare per la mia azienda. In poco tempo ne partirono due, il primo a Benevento per i pantaloni jeans e il secondo a Greci con i pigiami baby presso Antonio Colasanto

collocatore del paese. Cominciarono così le consegne settimanali alla piazza Mercato di Napoli con il primo furgone. Dopo poco tempo ne aprii altri sia a Casalbore che in Provincia.

Dopo 9 mesi dal matrimonio, (allora dovevano passare tanti, oggi invece ne bastano pure pochi) il 2 giugno nacque la mia prima figlia Milena. In questa fase ebbi molto aiuto dalla madre di Antonietta, Lucia per accudire la bambina, per cui mia moglie seguiva le produzioni ed io continuavo ad insegnare, a dare gli ultimi ritocchi di stiro ai pigiami e a seguire le consegne quasi giornaliera a Napoli. Per dare più immagine all'azienda, pensai di utilizzare il nome che mio padre usava per i prodotti sartoriali: "Parigino" che con il tempo era diventato il suo Soprannome. Così creai il marchio con la Torre Eiffel di Parigi "Creazioni Parigine".



In poco tempo questo marchio creò così tanto scalpore che cominciai a pensare di utilizzarlo anche per prodotti esterni. Mentre tutto questo, arrivò il 31 dicembre (San Silvestro) con una grande festa a casa con gli amici. Questa fase positiva durò per tutto il 1972. All'inizio del 1973 con la guerra tra Israele e i paesi Arabi e con l'entrata in vigore della legge dell'IVA, ci fu un dramma a livello commerciale...

CONTINUA...



I primi 6 mesi del Dramma Commerciale Internazionale del 1973

Ciao Amici, siamo nel 1973, a seguito della guerra arabo-israeliana aumentano i carburanti e di conseguenza tutte le merci, viene abbandonato il bollo di 50 lire per le fatture, indipendentemente dall'importo e viene istituita l'imposta dell'IVA con una percentuale del 4% sul fatturato.



Il Caos! Aumentano dalla sera alla mattina le spese generali.

Una miriade di adempimenti fecero sì che moltissime aziende sia industriali che commerciali furono costrette a chiudere.

A piazza Mercato di Napoli dove operavano i miei clienti, ci fu un corri corri per trovare una sistemazione fuori zona, nelle periferie o in zone quasi inaccessibili per non essere rintracciati.

In questa bufera chiusero 33 miei clienti con un mio credito nei loro riguardi di circa 300 milioni di lire. Non mi rassegnai, e in pochi giorni riuscii ad individuare tutti i nuovi indirizzi. Mi organizzai e contro la volontà di mia moglie, insieme a mio fratello Raimondo col furgone cassonato, con 10 milioni contanti e quant'altro mi sarebbe potuto servire, mi portai nei pressi della Maddalena a Napoli. Accompagnato da un amico in comune raggiungemmo il deposito di un certo Esposito sottostante un palazzo antico.

Il titolare come mi vide disse: "Prof. e tu come mai sei venuto fin qui?... Se è per il pagamento della merce sistemerò tutto nel tempo. No! Io sono venuto per riprendermi la merce risposi, facendogli vedere una busta con dentro 10 milioni" - "Perche' mi fate vedere tale busta?" - "Il suo contenuto potrebbe essere tuo..." - "Me volete piglia' pe fesso?" Io con molta calma ma molto



determinato gli proposi un cambio merce: 1 a 4.

Alla fine lo convinsi che gli conveniva accettare... eccezionalmente 1 a 3 e mezzo. Chiamai mio fratello che attendeva fuori e caricammo oltre 35 milioni di merce che consegnammo a un cliente molto denaroso.

Per cui alla fine diventò un sistema a tre dove tutti avevano vantaggi.

La sera ci ritirammo a casa con 35 milioni di lire, il cliente ne incassò 10, tanto era tutto utile in quanto era merce che non aveva pagato; mentre il commerciante danaroso, sulla vendita avrebbe guadagnato dal 50 al 100%.

Questo sistema funzionò alla grande per cui ogni sera per oltre un mese mi ritiravo con circa 35 milioni di vecchie lire.

Mentre io ero molto contento e molto determinato ad andare avanti, mia Madre quando mi ritiravo mi accoglieva piangendo perchè preoccupata, mentre mia moglie mi rimproverava di essere un pazzo perchè tutto ciò era molto pericoloso, ma io, imperterrito andai avanti per la strada intrapresa. Alla fine con l'ultimo cliente un certo "Amato" col deposito di fronte al Carcere di Poggioreale rischiai molto... perché era un poco di buono e la zona poco raccomandabile. Alla fine pure lui capì che gli conveniva accettare, per cui chiusi il cerchio con tutti i 33 clienti. Fino a quando non riuscii a sistemare quella massa di utile presso banche (non esistevano limiti di versamenti) avevo una paura matta da eventuali ripercussioni malavitose.

Certamente a raccontare tali episodi anche se sono trascorsi 47 anni mi vengono i brividi. Anche perché ero ad un bivio: o perdere tutto e fallire, oppure fare tanti soldi da poter continuare con più tranquillità e con nuovi progetti.

Seguii la seconda strada e tutto andò alla grande.

Nel corso dell'anno ci furono altre novità importanti che cambiarono il mio percorso di imprenditore e di vita...



CONTINUA...



Crisi Mondiale ed Epocale 1973

Ciao Amici,

il n. 4 dei 10 requisiti recita che l'imprenditore vive i cambiamenti, le crisi mondiali ed epocali come momenti positivi e di crescita. Infatti dopo il primo semestr, abbastanza complicato ma molto positivo sono qui a descrivervi il secondo. Vuoi l'intraprendenza, vuoi la passione con un po' anche di fortuna, mentre l'azienda continuava a crescere anche con l'aiuto del



grande Tonetti di Gallarate, già menzionato precedentemente, fui chiamato per un colloquio di lavoro dal più grande importatore d'Europa Napoletano di abbigliamento e di materie prima, con uffici già a quell'epoca a Shanghai e già mio cliente. Persona molto scaltra e molto professionale con grandi progetti futuri. Nell'incontro nei suoi uffici di Napoli a Piazza Mercato mi presentò: 1 camicia da notte ed 1 vestaglia di puro lino ricamate a mano tutte stropicciate. La proposta consisteva nello stirarle e confezionarle in scatole molto belle e molto particolari. Mia moglie nel vederle disse che erano fantastiche perchè lei già vedeva l'effetto magico di quei ricami di cui lei ne era professionalmente addentrata.

Calcolammo il prezzo da chiedere. E poichè il tocco finale di stiro era sempre mio, pensammo di esagerare nel chiedere 5000 mila lire. Prima di entrare mi balenò l'idea di chiedere 15000 mila lire (giusto per scherzare). Il signor Gianni mi strinse la mano e mi disse ok. Sono circa 65.000, domani puoi venire a carciarle. Al mio ritorno mia moglie Antonietta rimase esterrefatta... pensando che scherzassi o che non avessi capito bene. La cosa andò avanti e cominciammo a consegnare con i complimenti del signor Gianni. I giorni



passavano molto felicemente immaginando l'ultima consegna con il relativo incasso. In quel periodo a volte mi balenavano nella mente brutti pensieri ma subito mi rincuoravo conoscendo la forza dell'Azienda. Lavorammo notte e giorno per far sì di consegnare prima del 31 luglio. Finalmente il 27 luglio mi diede l'appuntamento sia per l'ultima consegna sia per il pagamento. Prima di entrare in ufficio mi tremavano le gambe. Una volta entrato il signor Gianni mi mise subito a mio agio, congratulandosi per il lavoro, per la professionalità e per la puntualità in quanto anche lui aveva preso impegni tassativi per le consegne.

Con molto garbo mi consegnò una busta con un assegno circolare personalizzato del Monte dei Paschi di Siena, all'epoca la prima banca d'Italia, di un miliardo di lire. Arrotondò in positivo di 25 milioni. Io e mia moglie non ci rendavamo conto, sembrava un sogno! Nei giorni seguenti ero curioso di sapere l'andamento e il prezzo di vendita all'ingrosso. In una settimana vendute ben oltre la metà. Non potreste mai immaginare il prezzo: triplicato cioè 50 mila lire all'ingrosso e 150 mila lire al dettaglio. In quel periodo quando ci invitavano ad un evento o ad un matrimonio ci chiedevano come regalo di nozze almeno un pezzo di quel prodotto. Noi, ne regalavamo una coppia consistente 1 camicia da notte e 1 vestaglia. Facevamo un figurone! Il tutto si può riassumere: dalle crisi ad occasioni di crescita e di sviluppo. Senza nessun ripensamento, mi recai a Napoli per dare in permuta la Giulia e per comprare la Dino Ferrari. Mi proposero un prezzo speciale se avessi pagato con assegno



circolare l'importo di 250 milioni di lire. In 15 giorni mi arrivò la n. 33 delle 100 a tiratura limitata, color rosso: uno Spettacolo!!!

CONTINUA...



Crisi = Opportunità

Ciao Amici,

come avete potuto vedere nelle “Storie precedenti” il 1973 è iniziato con risvolti molto negativi per non dire tragici, man mano che siamo andati avanti si è evoluto in opportunità molto positive. Certamente non sono occasioni automatiche ma bisogna saperle colpire e sfruttare a proprio vantaggio. Dopo gli eventi di fine luglio bisognava prendere delle decisioni, mettere da parte tutto quanto di positivo avevo accumulato e continuare a fare l'insegnante e magari finire l'università, abbandonata col matrimonio, oppure proseguire con tutte le incognite sia positive che negative per il futuro imprenditoriale. Dopo vari tentennamenti, con molto rammarico, decisi di lasciare la scuola, che tanto mi aveva dato soprattutto a livello professionale. Certamente questa scelta non fu accettata bene a livello familiare, perchè all'epoca la sicurezza dello stipendio 117.500 lire al mese era inconcepibile abbandonarlo, ma la mia caparbieta mi diceva di proseguire la strada dell'imprenditore. Così nel mese di agosto, iniziai a pensare di intraprendere la costruzione di una fabbrica ed un viaggio con la Ferrari a Gallarate. E' vero che il manto non fa il monaco, ma Cazzo! Dopo tanti sacrifici, con altrettanti pericoli, era pure giusto riscattarmi da tutti coloro che mi avevano valutato: un semplice e semmai pericoloso piccolo imprenditore del Sud. Quando arrivai a Gallarate, la prima persona che volli incontrare fu il famoso Tonetti; il quale mi abbracciò dicendomi: non mi ero sbagliato! Sei un grande! Dopo il confronto e la condivisione dei vari progetti impellenti, auspicava per il futuro la mia partecipazione ad investimenti finanziari esteri (Svizzera) molto fruttiferi, collaborazione che si è protratta nel tempo. Dopo aver definito gli altri incontri



di lavoro con altrettanti imprenditori, tralasciando le precedenti garanzie del sig. Tonetti, mi misi in viaggio per il ritorno con tappa al Grand Hotel di Rimini. Nei giorni seguenti nonostante gli impegni di lavoro sempre più pressanti diedi incarico al geometra Salvatore Roberto (già mio amico) di individuare un suolo idoneo per la costruzione di una fabbrica per abbigliamento esterno ed intimo. Dopo pochi mesi iniziarono i lavori con un contratto di consegna entro il 31 dicembre 1974. Quanto avrei voluto condividere con tutti quelle belle sensazioni da brividi nel vedere giorno dopo giorno la realizzazione dei miei sogni. In quel periodo era bello vedere Casalbore un paese così bello, così vivo, così attivo con tante piccole attività che tutte insieme riuscivano a bloccare l'emigrazione dei nostri concittadini. Nonostante gli impegni sempre più pressanti, riuscii ad organizzare una bella gita autunnale a Venezia con la famiglia al completo compreso la mia prima figlia Milena (vedi foto). Andando avanti insieme a mia moglie creammo sempre più armonia nell'interno della fabbrica sia per quanto riguardava l'organizzazione del lavoro, sia per quanto riguardava l'innovazione degli orari lavorativi (facendo orario continuato per far sì che i dipendenti rientrassero prima a casa per le esigenze familiari). I nuovi macchinari sostituivano spesso alcuni posti di lavoro, i dipendenti venivano però sempre prima di ogni altra valutazione tecnologica.



Avendo lasciato l'insegnamento mi dedicai completamente all'azienda creando tantissimi nuovi prodotti sia per uomo/donna che per bambino/bambina. Realizzando così, campionari sempre più interessanti per una clientela a livello Nazionale. Negli anni '70 inoltre lo Stato fu molto attento ad emanare leggi a favore delle aziende del sud. Tali leggi consistevano non solo in contributi per i nuovi investimenti ma anche per le nuove assunzioni. Tutto questo coincise a pennello con i nostri progetti.

Perciò Crisi = Opportunità. La storia continua.

CONTINUA...



Nascita della prima azienda Muccillo.

Ciao Amici,

come ho potuto rappresentare nelle storie precedenti: nella vita chi è portato a seguire il proprio destino con serietà e con perseveranza seguendo quelle che sono le regole basilari imprenditoriali, ha buone possibilità di raggiungere i risultati migliori in ogni settore acquisendo esperienza e professionalità.

Dal 1974 al 1977 furono anni di svolta, facendo crescere le produttività con sistemi mai utilizzati nel nostro settore. Vennero eliminate le grosse catene di produzione dividendole in tanti “mini gruppi”. Ad ognuno di essi veniva affidato un prodotto, un esempio per tutti: un vestito poteva essere fatto con 6 persone producendone massimo 700 oppure dividendo analiticamente le varie fasi e con una nuova macchina ultra moderna in 2 persone riuscivano a produrne 380/400 pezzi. Immaginate che risparmi e che prezzi concorrenziali riuscivo ad ottenere! Logicamente la mia presenza diventava sempre più indispensabile perchè seguivo i prodotti e quindi l’azienda dalla nascita del modello, all’acquisto della materia prima compreso accessori, alla vendita e agli incassi. Tutto questo avveniva con un entusiasmo tale che mi portava ad essere impegnato anche il sabato... immaginate la mia Ferrari carica di pezzi da stampare o ricamare nelle zone della Puglia che all’epoca era diventata la Cina in Italia. Bellissimi tempi!!!

Si vendeva tutto, non riuscivamo ad accontentare le infinite richieste dei clienti da Nord a Sud. Il 1974 fu un anno ancora più bello per la nascita della seconda figlia Sonia, l’11 di agosto. Per oltre 20 anni fino al suo matrimonio, tale data rappresentò il punto di incontro di tantissimi amici e amichetti per i festeggiamenti del compleanno anche perchè stando in ferie avevamo il tempo



per organizzarlo. Intanto i lavori della nuova fabbrica proseguivano a pieno ritmo. Ultimata l'azienda, dopo una sobria inaugurazione alla presenza dei dipendenti, dei genitori, del Parroco e di pochi amici intimi, iniziò questo nuovo percorso con tante aspettative e con la voglia di andare avanti sempre più spediti.

Nei primi giorni di lavoro gli spazi sembravano così grandi che davano la sensazione di perdersi. Non credavamo ai nostri occhi e ce ne volle di tempo per abituarci! La nuova Azienda denominata "Emmesse 093" cioè M.S. = Muccillo Silvestro, 093 = veste dal neonato all'anziano ultra novantenne. Fu così repentina la crescita e l'evoluzione del marchio che fummo costretti a creare dei punti di riferimento in tutte le Regioni prima, e subito dopo in tutte le provincie. Dopo circa due anni di lavoro intenso, pure tale azienda divenne piccola per cui cominciai a pensare ad un altro ampliamento.

Essendo amico del proprietario del terreno confinante, trattai l'acquisto di un altro ettaro di terreno, per creare un'altra struttura attigua e la costruzione di una abitazione più idonea alla famiglia che cominciava a crescere. Insomma un cambiamento continuo. E così che l'Azienda nel crescere così velocemente cominciava a dare fastidio sia a concorrenti che a tanta gente.

Comunque io camminavo per la mia strada, senza pensare a nessuno seguendo il detto: chi tiene più polvere spara...



Ieri



Oggi

CONTINUA...



Vicissitudini sindacali-aziendali

*Ciao Amici,
dopo il quesito sulle mascherine, riprendiamo la mia storia di imprenditore. Il primo decennio che va dagli anni '70 agli anni '80 molto belli, molto determinati e molto fruttiferi, dopo aver realizzato, per i tempi di allora, una bella e adeguata azienda con relativo deposito, con una abitazione molto grande, il tutto precedendo i tempi, un bel giorno mi ritrovi con una richiesta del Sindacato di entrare in azienda.*



Questo mi trovò impreparato. In sintesi alcuni personaggi politici locali con la collaborazione di alcune dipendenti politicizzate formarono un gruppetto disponibile ad aderire al sindacato C.G.L. Così dopo pochi giorni mi trovai con la metà dei dipendenti in sciopero. Da tener presente, che come ho ben evidenziato nei vari capitoli di storia precedenti, avevo un ottimo rapporto con tutti, sia relativamente al lavoro sia relativamente alla disponibilità di venir incontro ad ogni loro evenienza. Stipendi sempre pagati con relativi contributi.

Insomma non vedevo questa necessità, anzi valutavo questa loro presenza un pericolo per la tenuta dell'azienda. Per diversi giorni Casalbore, all'epoca molto popolato, era diventato il centro di attenzione a livello regionale.

Nonostante tutto ciò l'azienda continuava l'attività con la metà dei dipen-



denti (organizzandoli in piccoli gruppi così come descrittivi precedentemente). Diedi più spazio all'indotto e l'azienda proseguì tranquillamente il suo percorso. Ma veniamo a noi: il Sindacato forte del contratto nazionale di lavoro chiedeva un'assemblea di un'ora pagata per i lavoratori pur non avendo le adesioni di tutti.

L'azienda non aveva spazi idonei per utilizzarli a riunioni, mentre era favorevole ad autorizzarli dopo l'orario di lavoro. A seguito di un lungo periodo di trattative, dell'intervento degli organi sia Regionali che provinciali (Prefetto), delle varie manifestazioni finanche davanti la Prefettura di Avellino, autorizzai la prima assemblea. Non fu una bella situazione con i dipendenti spaccati in due fra favorevoli e non. Un aneddoto: alla fine di una lunga riunione in Prefettura, al Prefetto che mi chiedeva la firma del documento risposi: "Queste sono le chiavi dell'Azienda, la metto a vostra disposizione".

Insomma cari amici: fu un momento difficile. Anche i tanti emigranti presenti in quel periodo di ferie in paese, rimasero esterrefatti di fronte a tale situazione, immaginando una probabile chiusura dell'Azienda, con gravi ripercussioni per la collettività essendo un fulcro importante per l'economia.



Fu un brutto momento per me e per la mia famiglia, comunque non ci perdemmo d'animo, andammo in ferie a San Salvo nella villa acquistata nel '78, con un brutto presentimento, chiudere



le attività di Casalbore. Confrontandoci nel frattempo, con il nostro commercialista, amico e addentrato nel settore, trovammo la quadra per neutralizzare il Sindacato accettando tutto quanto da loro richiesto. L'errore nostro fu quello di non autorizzare immediatamente la riunione richiesta dal Sindacato, l'errore del Sindacato fu quello di agire alla stessa maniera nei confronti di un'azienda del Nord già sindacalizzata.

La Segreteria Provinciale, anche a seguito di nostra richiesta (per motivi di incompatibilità) sostituì il rappresentante Sindacale. Le riunioni furono così autorizzate, mettendo a loro disposizione anche la documentazione aziendale.

Dopo aver riscontrato l'andamento regolare dell'azienda sul profilo lavorativo, contributivo, orari di lavoro al di sotto di quello del contratto compreso la messa in sicurezza certificata, i rapporti migliorarono sotto ogni profilo e le maestranze ancor più motivate ritrovarono l'equilibrio presindacale. L'azienda ricominciò a correre speditamente come prima.

A seguito di tali vicissitudini, mi sento di dare a tutti gli imprenditori un consiglio: "Seguite le regole, rispettate sempre la controparte e insieme troverete la quadra per affrontare qualsiasi insidia o controversia" (vedi il punto 4 e 6 dei dieci requisiti per l'imprenditore).

CONTINUA...



Prodotti emergenti

Ciao Amici,
 dopo il periodo del confronto sindacale che si trascinò con se una serie di problematiche istituzionali (vedi confronti con i funzionari comunali, Provinciali, Regionali e con la stampa) comincia a dedicarmi completamente all'azienda. Il mercato dell'abbigliamento, richiedeva sempre più prodotti eclettici e innovativi e può sembrare strano: dopo varie prove e confronti (fra i tanti articoli di abbigliamento e di intimo da noi prodotti) mi venne una strana idea, cioè quella di lanciare il pigiama del nonno. Incaricai i due rappresentanti del Lazio per organizzare una pubblicità su manifesti 6x3 su tutta Roma. Il tessuto era una flanella rigata con giacca aperta a tre bottoni con relativo pantalone. Di questo prodotto la richiesta diventò sempre più forte che per un lungo periodo fu accontentata solo la clientela del Lazio e della Campania. Divenne una moda il pigiama del Nonno, utilizzato perfino dalle ragazze. Il tessuto era di puro cotone con righe a canaletti che inalavano molto caldo sulla pelle. A lungo periodo rimase per molti anni un pigiama per anziani, proprio perchè erano caldi.



I jeans invadavano il mercato di tutto il Mondo. C'era una concorrenza inimmaginabile. La Patria era: Trieste, attraverso la quale venivano smistati in tutta Europa. Le nostre produzioni avvenivano a Benevento e provincia con consegne in tutta Italia. In quel periodo non producevamo prodotti da donna



ma poichè c'era molta richiesta di jeans donna mi venne l'idea di lanciarne uno particolare col carré davanti e dietro con lavaggio celeste e consumato con le pietre. Da un sondaggio interno piacque a tutti i collaboratori. Tale modello divenne un jeans unisex pratico e molto richiesto.



Le lavanderie di jeans, ce n'erano tantissime ma quelle che potevano fare quel tipo di lavaggio particolare erano poche, tale era la richiesta che spesso alcuni titolari di negozi importanti del Napoletano venivano il pomeriggio a Benevento per

ritirare la produzione di tutto il giorno. Non avendo all'inizio concorrenza, riuscivamo a venderli ad un prezzo molto vantaggioso per noi. In seguito questo jeans ci permise di iniziare a servire anche negozi per abbigliamento esterno donna.

Molte aziende ci copiarono ma nessun cliente ci abbandonò, anzi ci invogliarono a produrre anche vistitini da donna. In seguito anche l'alta moda cominciò a produrli, logicamente con accessoristiche di alto valore e con prezzi esorbitanti. A questo punto voglio fare delle precisazioni: vedete che il tessuto jeans di base è sempre lo stesso (cotone con circa il 5% di elastometro per dare una migliore vestibilità adatta ad un jeans unisex). Il peso varia seconda delle



stagioni, anche se adesso va di moda il peso medio di 11 once per tutte le stagioni con sfaccettature e stranezze di ogni tipo.

La tela jeans nasce a Genova nei primi anni del 1500. I jeans hanno fatto la storia di intere generazioni e rappresentano ancora oggi l'icona dell'abbigliamento casual per eccellenza: indossati prima solo da ragazzi e da giovani adulti, ora i pantaloni di tela blu, anche se poi con gli anni sono state introdotte tutte le varianti del caso, occupano un posto negli armadi pressoché di chiunque.



CONTINUA...



*Ciao Amici,
sembra ieri quando a metà febbraio a Milano si cominciò a parlare di coronavirus. Al ritorno in azienda, mi misi subito al lavoro per rendermi utile alla società.*

Ero convinto che ce l'avremmo fatta perchè l'Italia nella sua esistenza ha sempre superato i peggiori drammi. Infatti a distanza di pochi mesi l'Italia ha ripreso di nuovo a rivivere la normalità di vita anche se con tantissime difficoltà soprattutto economiche.

Oggi però sono tanto ma tanto triste perchè vedo che i contagi sono in rialzo costante: 2844, 345 in più di ieri con 27 morti.

Certamente, in confronto a ciò che succede nel Mondo dobbiamo ritenerci fortunati, ma questo aumento costante mi preoccupa e penso preoccupi tutti. Alla fine dobbiamo essere forti e reagire con determinazione nel rispetto del prossimo, del lavoro, dei comportamenti, della famiglia. Solo rispettando scrupolosamente le direttive del Governo e della Sanità, senza se e senza ma, riusciremo a tenere a bada questo dannato virus, fino a quando non ci sarà il vaccino.



Raccomando a tutti di tener lontana la depressione e reagire con ottimismo perchè ce la faremo, tutto dipende da noi, dai nostri responsabili comportamenti. Sono sicuro che dalla prossima prima-



vera, con la fine di quest'incubo, l'Italia ripartirà alla grande. Senza mai dimenticare i molteplici drammi che questo invisibile virus lascerà al mondo attuale, tralasciamo in questa settimana la seconda metà degli anni '80 della mia storia, per parlare di come sta reagendo la classe imprenditoriale di questo grande paese che è l'Italia. Certamente non è facile per nessun settore. Una cosa è certa: dovrà passare questo lungo periodo. Comunque, da subito, ogni imprenditore piccolo o grande dovrà fare un programma a breve e a lungo periodo.

Di sicuro, non bisogna mai abbandonare il treno in corsa, perchè la vita continua. Relativamente a tutto ciò, sarebbe opportuno tener presente i numeri 4 e 7 delle 10 regole dell'imprenditoria per ampliare gli orizzonti presenti e futuri. Il settore dell'abbigliamento ha avuto un calo di oltre il 50% per l'esterno e 80% per la cerimonia. Mentre si è difeso molto bene con l'intimo, con i prodotti sportivi e con la vendita on line. Infatti per la prima volta le sfilate della moda sono state trasmesse da remoto, senza pubblico specie quello straniero. La gente oggi è disorientata. Era partita con un po' di entusiasmo agli inizi di settembre, adesso si è spenta di nuovo. Dai, dai! Andiamo avanti! Sembra impossibile ma adesso già si comincia a lavorare per il campionario Autunno/Inverno 2021.

Vedi i primi prototipi di puro cashmir della Nazareno Gabrielli.



Il Presidente con la moglie e le cinque figlie.



azienda FAMIGLIA

Con l'avvento del Presidente Silvestro Muccillo alla guida della Nazareno Gabrielli si ha il pieno ritorno alla concezione di Azienda-Famiglia tanto cara al fondatore.

Grazie infatti alla Moglie e alle sue cinque figlie la "Famiglia Nazareno Gabrielli" vede garantita la continuità gestionale con l'apporto di idee nuove e moderne. Non a caso, perseguendo questa filosofia di modernità, per essere presenti nei mercati nazionali ed esteri è stato avviato un e-commerce in grado di far conoscere ad un pubblico sempre più ampio i prodotti dell'azienda.

A Milano, la collaborazione con importanti showroom permettono al marchio di varcare con successo i confini internazionali, sfruttando sinergie che gli permettono di realizzare un Total Look destinato ad un pubblico ampio e diversificato.



*Silvestro Muccillo e famiglia.
Sotto: Milena Muccillo con Matteo Marzotto e famiglia.*



20 SETTEMBRE 2020

Cinquantesimo anniversario

*Ciao Amici,
oggi ricorre il nostro 50° anno di Matrimonio. Abbiamo voluto trascorrerlo
con la Madonna di Montevergine.*





Nazareno Gabrielli

i requisiti FONDAMENTALI

"Ciao Amici,

mi permetto di elencare i 10 requisiti per l'imprenditore e per tutti coloro che pur non essendo tali si possono identificare.

- 1 Riconosce e valorizza tutti i sentimenti e le emozioni che lo aiutano a comprendere le varie situazioni.*
- 2 Tiene in considerazione le opinioni degli altri, ma è anche autonomo e indipendente.*
- 3 Realizza i progetti in modo originale e libero da condizionamenti positivi e di crescita.*
- 4 E' adattabile ai cambiamenti di attività e li vive come momenti positivi e di crescita.*
- 5 E' curioso anche dei più piccoli dettagli, anche se non si lascia sfuggire il significato "generale" della situazione.*
- 6 Non vive le contraddittorietà come negative, come come patrimonio a cui attingere.*
- 7 E' aperto alle nuove esperienze, è ottimista.*
- 8 E' imprevedibile e non si identifica negli stereotipi.*
- 9 E' competente e sempre pronto ad aggiornarsi.*
- 10 E' elastico nei concetti e contrario a tutti i tipi di rigidità.*

Nella mia lunga esperienza imprenditoriale oggi mi sento di aggiungere che: professionalità, perseveranza, ricerca, innovazione, dinamicità e ambizione sono necessari ma non indispensabili, dipende dai risultati che si vogliono raggiungere nella vita.

Forza giovani siate ottimisti per il vostro futuro e quello dei vostri figli".

IL PRESIDENTE SILVESTRO MUCCILLO

Palazzo Muccillo, Piazza Duomo - Benevento.



come
SIAMO

Nel 2002 viene costituita una società immobiliare che ha proceduto all'acquisizione e alla gestione di importanti e prestigiosi immobili nelle zone più storiche e belle della città di Benevento.

La visione aziendale e strategica perseguita in questi decenni ha avuto diversi riconoscimenti, come la premiazione all'Eliseo a Parigi nel 1989, dove Silvestro Muccillo ha partecipato tra gli imprenditori di particolare distinzione. Più recentemente si riporta l'incontro presso il consolato a New York e soprattutto la partecipazione a FORBSLIVE nel novembre del 2017, che lo ha visto protagonista tra 400 prestigiosi invitati appartenenti al mondo della finanza, dello spettacolo e della moda.

Nel gennaio del 2018 compare una sua intervista sulla rivista Economy nella sezione "Vita da Manager".



Ciao Amici,

in quest'ultimo periodo ho interrotto la pubblicazione della mia storia imprenditoriale in quanto, pensavo e penso, che il mondo intero è preso così tanto da questa pandemia, diventata nel tempo sempre più diffusa e pericolosa tanto da cambiare le nostre abitudini, la nostra vita, soprattutto privandoci di una grossa fetta di libertà, che è il più bel dono conquistato dai nostri antenati e da tutti noi, per cui non intendo dar seguito a queste forme di esternazioni personali.

Comunque dopo questa brutta esperienza, che purtroppo non è ancora finita, dobbiamo abituarci sempre più a fare i conti con le nuove tecnologie sia a livello privato che imprenditoriale. Infatti non potendo più viaggiare, quindi privati del contatto diretto con le persone, tutte le attività del nostro gruppo si reggono soprattutto sui rapporti e vendite online.

In questi periodi prefestivi, la gente si è riversata in massa nelle strade principali di tutte le città italiane per i regali natalizi, bellissimo da vedere ma anche pericoloso.

Le aziende in questo particolare momento di crisi economica hanno dovuto provare nuove strategie per non morire; quindi la vendita online sta avendo dei forti incrementi, infatti il primato mondiale è rappresentato da Amazon, oltre ad altri gruppi internazionali.

Amazon è diventato l'icona mondiale con mega basi logistiche presenti in tutto il mondo. Quindi le aziende di tutti i settori attraverso le loro piattaforme possono vendere i propri prodotti pagando una percentuale di circa 18% per poi ricevere i corrispettivi a 30 gg, puntuali, (così

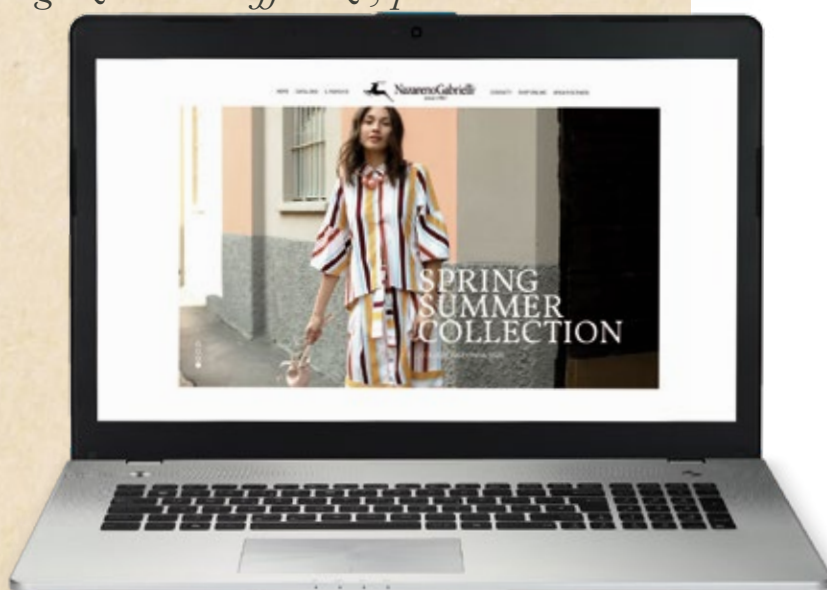


tutti sono contenti). Infatti anche la Nazareno Gabrielli è presente su Amazon con tutti i suoi prodotti compreso quelli dei licenziatari.

Però in questo lungo periodo di pandemia la Nazareno Gabrielli ha ampliato la vendita con una mega piattaforma online propria, dove saranno commercializzati, oltre al total-look, tutti gli altri prodotti sia intimo che esterno uomo/donna e bambino/bambina, risparmiando circa il 20%, per far sì che il consumatore finale possa essere agevolato con prezzi più vantaggiosi.

In sintesi questo è il futuro. Invito gli imprenditori a tenere duro perché dopo la tempesta c'è sempre il sereno. Tutti stanno soffrendo ma con la consapevolezza che, le intelligenze con le sofferenze, producono sempre risultati eccellenti.

Per cui Vi invito a curiosare e/o acquistare sulla piattaforma Nazareno Gabrielli i cui prodotti sono venduti a prezzi convenienti (dalla fabbrica al consumatore), in continuo aggiornamento e con la massima sicurezza sia del prodotto che del prezzo.

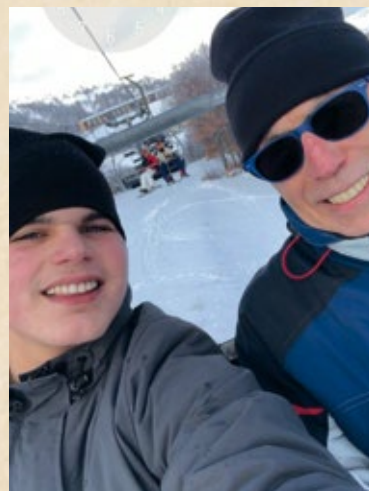


CONTINUA...

La famiglia è il regalo più grande...

*Ciao Amici,
oggi vorrei trasmettervi ciò che per me rappresenta il Santo Natale.*

Lo spirito del Natale è quel sentimento che mi spinge, in questo periodo ad aprirmi agli altri, a quell'aria religiosa che mediante il canto di Natale mi penetra nel cuore.



Quest'anno però l'atmosfera della festa c'è, ma è diversa dagli altri anni. Infatti alle solite parole di augurio, gioia e serenità si aggiunge quella della "Salute". Gli addobbi, sia in casa, sia in negozio, sia per le strade più importanti delle città, oltre a rappresentare l'aria gioiosa del Natale vogliono rappresentare la continuità e la speranza di uscire quanto prima da questa pandemia che ci sta sconvolgendo la vita; sta creando sempre più disuguaglianze sociali che si protrarranno nel tempo.

Oggi il mondo intero si affida alla speranza, con l'aiuto del Signore. Infatti il colore bianco delle palline di vetro, delle lucine, il bianco con intarsi d'oro e di metallo utilizzato dalla moda attuale, rappresentano un segno di speranza e di rinascita.

E', inoltre, un Natale che si porta dietro tante angosce e lutti, una crisi economica/sociale che attanaglia sempre più la profonda disuguaglianza fra i popoli. Ed infine sarà sempre la scienza, la famiglia sempre con l'aiuto del



Signore, che ci faranno superare questo tremendo periodo per cui in seguito sarà solo un ricordo. Questo è oggi!

Guardiamo però avanti, perchè così come per il passato, la preparazione di un vaccino durava a volte decenni, adesso è bastato meno di un anno. Così sarà anche per la ripresa della Nazione, mettendo in campo gli aiuti Europei a favore di tutte le aziende che decideranno di proseguire per la strada del cambiamento e dell'adeguamento.

Il mio motto é: quando toglieremo le mascherine, inizieremo il nuovo cammino...

Augurissimi di cuire a tutti gli Amici!

CONTINUA...



Ciao Amici,

oggi ricorre il mio onomastico San Silvestro, una giornata festeggiata da sempre in tutto il Mondo. Quest'anno è triste perchè non possiamo riunirci, non possiamo abbracciarci, perchè siamo stati privati della libertà anche se provvisoria e perchè sono venuti meno tantissime vite umane innocenti, senza avere nessun conforto dai propri cari.

Però la vita continua e noi dobbiamo rispettare le regole per difendere la salute e il futuro delle prossime generazioni. Dai primi anni di vita questa giornata è stata sempre festeggiata a casa con familiari e sempre tanti, tanti amici. Questo 2020 va così, stando solo noi con altri 3 familiari, col totale di 5. Sono sicuro che ci rifaremo.

Il 2021 sarà l'inizio di un grande e continuo riscatto per lavorare e organizzare sempre più occasioni di divertimento sia a livello familiare che sociale, perchè questa pandemia ci ha insegnato che solo uniti si vince. Viva l'Italia, viva la vita. Sono felice e rassicurato perchè oggi pomeriggio in Italia, in India mattino i nostri 37 bambini sono tutti vivi e vegeti e frequentano la scuola.

Quanta tenerezza!! L'occasione per ringraziare i tantissimi amici che l'anno scorso in una serata di beneficenza hanno contribuito per la costruzione di nuove aule scolastiche oggi attive.

Ringrazio di cuore tutti gli Amici vicini e lontani. Vedrete che sarà bello anche così ristretti.



Milena Muccillo durante l'inaugurazione della scuola realizzata dalla famiglia Muccillo in India.



L'uso e la qualità delle mascherine

Ciao Amici,
in questa puntata ho preferito tralasciare la storia passata e parlare di quella attuale che mi ha visto impegnato personalmente. Il 13 febbraio 2020 ero alla presentazione del campionato invernale 2020/21 a Milano. Nelle riunioni post-Camp fra le righe cominciò a serpeggiare la notizia della pandemia Covid-19 Cinese, con certezza di essere già presente a Milano e oltre. Non erano notizie ufficiali ma ufficiose certe. Il 14 sera anticipai il rientro per partecipare ad un evento a cui mia moglie teneva tanto “la festa degli innamorati”. Il giorno dopo aggiornai la famiglia di questa eventualità pandemica con previsioni disastrose sia relative alla malattia infettiva, sia al disastro economico finanziario. Consultandomi con amici del settore di Milano mi consigliarono di organizzare immediatamente produzioni di mascherine con relative autorizzazioni perchè in Italia come nel resto del mondo non si era preparati ad affrontare una situazione così repentina e così invasiva. Immediatamente iniziai ad organizzarmi, ed in pochi giorni la Nazareno Gabrielli con la collaborazione dell’Azienda storica Muccillo Group convertì le produzioni interne in mascherine. Gli scopi di questo mio interessamento erano sia quello di rendermi utile per la collettività sia quello di difendere il lavoro. Infatti dopo pochi giorni fummo presenti su giornali e riviste a livello Nazionale ed Internazionale e sia on-line, come la prima azienda del Sud specializzata per tali produzioni. Le richieste furono immediate e numerose, sia attraverso le vendite on-line mediante Amazon sia in loco. La zona industriale di Benevento dove è ubicata la Muccillo Group fu invasa da aziende commerciali e privati per cui fu necessaria la chiusura del cancelli per l’ordine



pubblico. Per cui la vendita fu organizzata mediante punti commerciali e canali on-line. Contribuì inoltre a coprire le esigenze di tantissimi comuni compreso quello di Benevento, ospedali, cliniche, case di cura, forze dell'ordine ed imprese.

L'Azienda in quel periodo, offrì in beneficenza tantissime mascherine (sempre certificate) nelle zone di sua competenza compreso a tutti i connazionali di Vinovo. Le mascherine oggi ancora presenti sul mercato sono le seguenti: chirurgiche T1 quasi tutte alla Protezione civile sono quelle che hanno una capacità di protezione per un massimo di 4 ore al prezzi di vendita imposto al pubblico di € 0,50. La Muccillo Group ha sul mercato la chirurgica T1 al prezzo di € 0,50, inoltre ha una mascherina chirurgica T2 Made in Italy certificata e brevettata col marchio Europeo CE per un minimo di 7 lavaggi (dopo l'utilizzo di 8 ore ciascuno) col massimo di protezione per se e per gli altri ad un prezzo politico di € 0,75. Insomma una rivoluzione!!! In quanto ne occorrono 15 da € 0,50 (€ 7,50) per quella nostra da € 0,75. Un'altra sempre made in Italy con autorizzazione Ministeriale triplo strato con un minimo di 15 lavaggi testati, al prezzo rivoluzionario di € 1,75. Ho il dovere morale di rivolgermi alle Regioni ed alle Autorità di competenza che questi due modelli brevettati e certificati oltre ad un risparmio economico di circa 15 volte, hanno un impatto ambientale di circa 15 volte in meno. Per cui. se in Italia sembra ne servano circa 11 miliardi di pezzi l'anno, con questi modelli ne occorrerebbero molto meno di un miliardo. Immaginate nel mondo!... Le mascherine specialmente quelle monouso servono per proteggere bocca e naso dal COVID-19, se messe sul braccio una o più volte e successivamente indossate sul volto anzichè proteggere possono infettare.

CONTINUA...



Quando ricomincia la vita mia, va via la Pandemia

Questo è il messaggio che voglio trasmettere alle molte migliaia di Amici di Facebook e Instagram affinché a loro volta venga trasmesso ai loro amici (vedi catena di S. Antonio).

Ad oggi i tanti DPCM imposti dal Governo non hanno raggiunto in pieno gli scopi prefissati se non in parte.



Allora proviamo a fare noi una forte proposta ai responsabili in indirizzo affinché venisse concessa la possibilità di aprire da domani (appena possibile) le scuole, le attività tutte, logicamente escluse quelle che comportano assembramenti anche se pure quelle potrebbero aprire con il dovuto rispetto delle regole.



Proviamo a richiedere la nostra Libertà di Vita, perché il popolo dai bambini agli anziani, non ce la fa più,

così come adesso con la libertà, invece, sarebbe sicuramente più disponibile a rispettare tassativamente le regole che insieme al Vaccino ci riportano man



mano alla normalità con grandi prospettive di crescita a difesa del lavoro nelle nuove tecnologie di creatività digitali ecc. ecc.

Dal contagio del covid 19 ci si può difendere solo rispettando scrupolosamente le regole imposte, ormai conosciute da tutti.

Infatti il sottoscritto implementando sia a se che a tutte le aziende del gruppo dirette e indirette sia in Italia che all'estero, il rispetto tassativo delle regole compreso l'uso delle mascherine, triplo strato T1 e T2 (prodotte e commercializzate 0824 319356) che proteggono se e chi si ha di fronte con lavaggi o sanificazione testate per 15 volte e come normale protezione per 50 giorni e comunque fino al primo strappo, grazie al Signore dall'inizio della Pandemia a tutt'oggi ne siamo usciti tutti indenni.

Attenzione alle mascherine chirurgiche 1 (E 0,50): devono essere utilizzate come monouso fino ad un massimo di 4 ore dopo non proteggono né sé stessi, né chi si ha di fronte, quindi possibili contagi.

Diffidate da ogni trasgressione.

CONTINUA...



Ciao Amici,

questa settimana, a seguito delle ultime disposizioni, il nuovo DPCM oltre a ribadire il mantenimento della distanza di sicurezza e di evitare assembramenti impone l'obbligo della mascherina anche all'aperto in tutto il territorio nazionale per evitare un nuovo lockdown.

Come a tutti voi è noto il sottoscritto come titolare del marchio Nazareno Gabrielli, fin dall'inizio (febbraio 2020) ha autorizzato la produzione di mascherine contribuendo alla calmierizzazione dei prezzi al pubblico e soddisfare le esigenze dei consumatori.

Oggi sento il dovere di proporre un pacchetto di mascherine certificate dal Ministero della Salute e CE, sufficienti a coprire oltre 3 mesi di utilizzo e comunque a tutto il 31 gennaio 2021 data della fine emergenza stabilita dal Governo.

ARTICOLO M004

N.1 confezione di 6 mascherine triplo strato T1, lavabili con acqua e sapone o sanificabili con alcool o acqua ossigenata, riutilizzabili con la massima sicurezza per 15 giorni per un minimo di 8 ore giornaliere (copertura 90 giorni) che garantiscono la massima protezione per te e per la persona di fronte a te... ad un prezzo, comprensivo di trasporto, di € 15,00 con un risparmio di € 75,00, inoltre si riduce l'impatto ambientale di 30 volte.

Se ci sono familiari o amici interessati, possono essere consegnati in un'unica spedizione, fino ad un massimo di 10 confezioni al prezzo di € 12,00 cadauna, sempre comprensivo di spese di trasporto.



ARTICOLO M012

N. 1 confezione di 40 mascherine chirurgiche 1, monouso, che vanno smaltite nell'indifferenziata dopo l'utilizzo massimo di 4 ore. Continuare ad indossarle oltre le ore previste, costituisce un pericolo per te e per gli altri.

Il prezzo, comprensivo di trasporto, è pari a € 15,00. Se ci sono familiari o amici interessati, possono essere consegnati in un'unica spedizione, fino ad un massimo di 10 confezioni al prezzo di € 12,00 cadauna, sempre comprensivo di spese di trasporto, con un risparmio finale di € 80,00.

Oggi è fondamentale che ognuno di noi debba avere comportamenti responsabili per sé, per i familiari e per tutti gli altri.



Ciao Amici,

come tutti i cambiamenti, anche questo dell'orario, inizialmente influisce nella psiche di tutti noi. Questo periodo di Pandemia che ormai sta colpendo direttamente ed indirettamente tutto il pianeta ci fa stare in ansia non sapendo cosa ci aspetta il giorno dopo. Certamente quando succede una cosa del genere a livello planetario sembra che il Signore abbia voluto darci una lezione per tutte le nostre colpe, per i nostri comportamenti irresponsabili verso la natura. Speriamo che la maggior parte degli Stati abbiano capito e che prenderanno immediate iniziative per l'inversione di tendenza.

Ma veniamo a ciò che sta succedendo in questi giorni: un qualcosa di gravissimo che nessun popolo è riuscito a debellare tranne la Cina che evidentemente ha la colpa di averlo provocato. Ma una cosa è certa: il Popolo Cinese ne è uscite alla grande ed è l'unico Paese in cui il Pil cresce e fa crescere tutto il settore socio-economico interno della stessa Cina. Non dobbiamo però dimenticare che noi siamo il primo Paese al mondo per la nostra storia e per il nostro ingegno per cui vedrete che saremo fra i primi ad uscirne anche se le problematiche ce le porteremo avanti per un po' di tempo.

Molto dipenderà dai nostri comportamenti responsabili e dai nostri Governanti che dovrebbero parlare tutti la stessa lingua per il bene del Paese, senza badare ai sondaggi ed ai propri interessi, per il bene di tutti gli Italiani. Non voglio prolungarmi in questo momento particolare, sapendo che, ognuno di noi sta vivendo questo periodo destabilizzante. Auguriamoci che finisca presto e che quanto prima ritorneremo alla normalità con la speranza che arrivi presto il vaccino.



Corre l'obbligo di ringraziare i medici, i sanitari tutti e le forze dell'ordine che ogni giorno rischiano la vita per noi. Insomma tutti dobbiamo avere la forza e il coraggio di andare avanti senza ansia e con l'intento di farcela.

Ce la faremo!!

Continua la storia... ieri è nata Maria Antonietta, la mia nona nipotina... Augurissimi ai genitori Francesca e Adriano.



CONTINUA...



Ciao Amici,

quest'oggi penso che un po' di neve ci abbia fatto bene soprattutto perché la nostra Repubblica Italiana si è avvalsa della nascita di un nuovo Governo. Io dico finalmente, perché così come si era ridotto non poteva più proseguire e non poteva più aggravare la situazione Sanitaria, economica e sociale della nostra Italia e dei suoi Italiani. Il Governo Draghi nasce sicuramente con giudizi positivi da parte della maggioranza degli Italiani perché dopo tantissimi anni nasce un Governo costituito da 23 Ministri di cui: 8 tecnici e 15 fra tutte le forze politiche escluso Fratelli d'Italia. Importante anche la presenza di 8 donne. Insomma ha tutte le performance per affrontare bene questo momento storico molto delicato e problematico. La presenza di Draghi rappresenta una garanzia per tutti sia a livello Nazionale che Internazionale. È una figura Emblematica che si è formato e specializzato sul campo, attraverso ruoli di grande rilievo Istituzionali sia in Banca d'Italia che presidente per 8 anni della Banca Centrale Europea con risultati penso ineguagliabili. Congratulazioni Presidente "Vai avanti come sai fare tu!" Da questo momento personalmente sia come imprenditore che come cittadino mi sento più tranquillo nel continuare le mie attività perché vedo il futuro con più ottimismo per tutti gli Italiani... Nelle pubblicazioni precedenti vi avevo già rappresentato che eravamo impegnati con la collaborazione di una società specializzata nella realizzazione di un sito ufficiale del Marchio Nazareno Gabrielli su una piattaforma logistica personalizzata per la vendita Total look di tutti i prodotti, sia di abbigliamento che di accessori in tutto il Mondo. Da circa un anno ci siamo serviti e ci serviremo ancora della piattaforma di Amazon, da adesso abbiamo voluto fare questo grande passo di qualità perché man mano saranno presenti anche tutti i nostri licenziatari con i relativi prodotti dal neonato/bambino/bambina/uomo/donna/abbi-



gliamento casa e tutto di più. Spero che con questo invito a visitare il nostro sito faccia cosa gradita.

Ciao amici, sono lieto di presentarvi il nostro nuovo sito “Nazareno Gabrielli”, facilmente raggiungibile tramite il link nazarenogabrielli.com.

Una navigazione rapida ed intuitiva che vi permetterà di fare i vostri migliori acquisti, nel totale comfort di casa vostra.

Festeggiate insieme a noi! Iscrivetevi al nostro portale e in regalo riceverete un

COUPON di sconto del 15%, applicabile sul vostro primo ordine.

Modernità, qualità e professionalità per vestire ogni vostro successo.

A presto,

il Presidente Silvestro Muccillo



Nazareno Gabrielli
since 1907

Siamo lieti di omaggiarti
sul tuo primo acquisto uno sconto
del **15%** su tutte le nostre collezioni

Lo sconto non è trasferibile ed è utilizzabile una sola volta per persona. Non è cumulabile con le altre promozioni in corso.

www.nazarenogabrielli.com

Per usufruire del COUPON DI SCONTO vai su
www.nazarenogabrielli.com e in fase di check-out
inserisci il codice

NOI COUPON VALGONO FINO AL 31/03/2016

CONTINUA...

Il mio punto di vista

Chi pensa che le donne siano da considerarsi il sesso debole si sbaglia.

Vivere una vita da donna richiede molta più forza e determinazione rispetto a quella dell'uomo, perchè deve sempre dimostrare di essere all'altezza del proprio compito.

Una donna specie in carriera, sa essere dolce e tenera, ma alla stessa maniera sa essere forte e coraggiosa più dell'uomo.

Infatti le donne rappresentano la colonna vertebrale della società, per cui non possono essere indicate come "sesso debole" perchè sarebbe un'ingiustizia nei loro confronti, anche perchè il punto di riferimento di ogni famiglia, per tutta la vita, è sempre la donna: donne fatevi valere sempre, comunque e dovunque nel mondo!!!

VIVA LA DONNA





Ieri.



Oggi.

*Palazzo Muccillo, Piazza Duomo - Benevento.
Il Presidente Silvestro Muccillo con l'arch. Massimiliano Fuksas.*



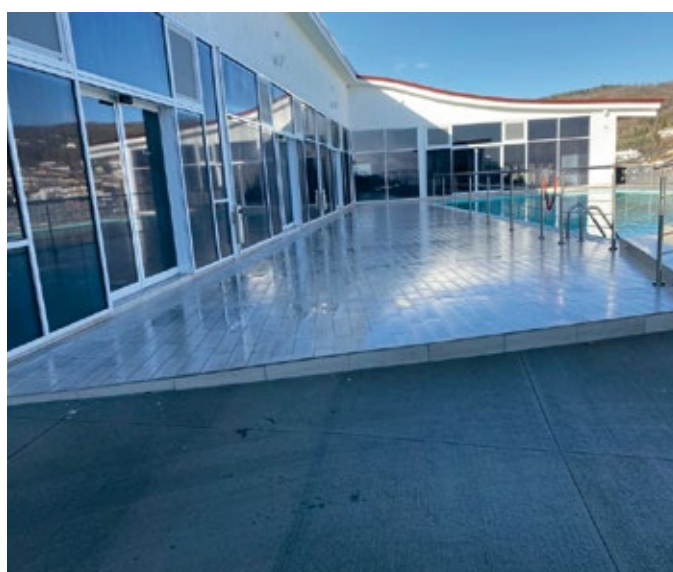
*Il Presidente di fronte al palazzo della Ifinvest Spa finanziaria
autorizzata dalla Banca d'Italia - Articolo 106.*



Palazzo Carife, del 1700, di fronte all'Arco Traiano, nuova sede a Benevento dello showroom Nazareno Gabrielli.



*Primo insediamento industriale degli anni '70.
Resort e Spa Famiglia Muccillo.*



Forbeslive in Italia.



Denis Masetti, presidente di Blue Financial Communication, con il responsabile di ForbesLIVE, Oscar Giannino.

LA PRIMA DI FORBESLIVE IN ITALIA

Le luci di Forbes hanno illuminato per la prima volta il centro di Milano. Lo scorso 22 novembre una grande serata di gala ha infatti acceso il parterre e i palazzi storici di Piazza Affari. 400 prestigiosi invitati appartenenti al mondo della finanza, dello spettacolo e della moda, hanno gremito Palazzo Mezzanotte, sede di Borsa Italiana, accolti sul red carpet dai nuovi modelli Alfa Romeo (Stelvio e Giulia), sponsor della serata insieme con marchi del calibro di Accenture, Banca Generali, BexB, BNL BNP Paribas, Helvetia e Tim. La cornice ideale nella quale, nell'ambito degli eventi Forbes Live, Blue Financial Communication (società editrice dell'edizione italiana di Forbes, oltre che dei mensili Blueating e Private) ha organizzato la seconda edizione dei Private Banking Awards. La serata ha rappresentato anche l'appropriato viatico a una serie di grandi appuntamenti che prenderanno vita nel corso del 2018 con il lancio del progetto Forbes Live, marchio che distingue gli eventi Forbes in tutto il mondo e che in Italia si avvarrà del coordinamento di Oscar Giannino. Durante la serata, il presidente di Blue Financial Communication, Denis Masetti, ha annunciato una grande iniziativa per il 2018: ForbesITALIA 100 Under 30. Forbes selezionerà i migliori 100 giovani italiani sotto i trent'anni distinti in 20 categorie: dall'arte alla finanza, dallo sport alla tecnologia. Il progetto verrà sviluppato in varie iniziative Forbes che avranno luogo nel corso del 2018.

Dall'alto: Daniele Monarca, consigliere indipendente di BFC, tra Patrizia Misciattelli delle Ripe, presidente di AIFO (a sinistra) e la moglie Tiziana; Gianluca Italia, direttore generale di FCA Italy; Susanna Messaggio in compagnia di Silvestro Muccillo di Nazareno Gabrielli; Marco Barlassina, direttore di ForbesITALIA.com con un'amica di Forbes. A lato: Federico Morgantini di Gooruf.com e corrispondente dall'Asia per Forbes in compagnia del direttore del magazine, Alessandro Rossi; Roberto D'Incau e Camila Raznovich con Giovanni Luchetti di Forbes.

GENNAIO 2018 FORBES | 15

*Incontro presso il consolato Italiano a New York.
Partecipazione a Forbestlive nel 2017.*



Silvestro Muccillo in visita a New York.



Silvestro Muccillo in visita a New York e Barcellona.







*Il Presidente Silvestro Muccillo alla manifestazione delle Frece Tricolore
con il solista della pattuglia*











*Il Presidente Silvestro Muccillo con lo stilista Renato Balestra,
Vittorio Sgarbi e Albano premiati ad AssoTutela - 2019.*





Nazareno Gabrielli

Premio Assotutela 2018/19 per le Eccellenze Italiane

**Asso
Tutela**

presenta

**PREMIO ASSOTUTELA 2018/19
PER LE ECCELLENZE ITALIANE**



04 febbraio 2019 - ore 16:00

Sala Isma - SENATO DELLA REPUBBLICA - Roma

**Il presidente di ASSOTUTELA Michel Emi Maritato
premierà le eccellenze italiane**

Conducono Maria D'Amico e Antonella Picariello
Modera Antonella Tancredi



Premio Assotutela 2018/19 per le Eccellenze Italiane



Presidente
Silvestro Muccillo



dalle origini ad oggi

Edizione 2019



Premio Assotutela 2018/19 per le Eccellenze Italiane

Silvestro Muccillo

Principali esperienze imprenditoriali

Silvestro Muccillo nasce a Casalbore nel 1945.

Dopo una breve esperienza -dal 1967 al 1973- quale docente di scuola primaria, nel 1973 decide di avviare un'attività industriale in proprio, supportato dal sostegno e dall'aiuto della moglie Antonietta Resce.

La prima azienda, ubicata nel paese natio, grazie alla spiccata vocazione commerciale del suo fondatore, evidenzia risultati positivi crescenti nel corso negli anni, arrivando ad occupare oltre 120 dipendenti: le capacità manageriali dell'imprenditore e la sua perseveranza, nell'arco temporale di due decenni aprono la strada a molteplici collaborazioni commerciali che ampliano i mercati di operatività in tutta Italia e consolidano l'attività imprenditoriale.

Nel 2000, quindi, Silvestro Muccillo realizza un nuovo progetto industriale che vede l'avvio della realizzazione di un grande opificio industriale, nella zona industriale di Ponte Valentino a Benevento, dotato di impianti e macchinari innovativi e la creazione della Muccillo Group srl, società operante nel settore dell'abbigliamento (intimo, esterno, sportwear, scuola), tuttora operativa anche grazie all'attivo impegno delle figlie che rappresentano la seconda generazione imprenditoriale.



La società diventa licenziataria di importanti marchi quali "Marta Marzotto" avviando una proficua collaborazione che vede la partecipazione diretta della contessa Marta Marzotto, con la quale si instaura uno stabile rapporto continuato ininterrottamente sino alla morte della stessa.



L'imprenditore Silvestro Muccillo con la contessa Marta Marzotto



Premio Assotutela 2018/19 per le Eccellenze Italiane

Tale attività imprenditoriale porta Silvestro Muccillo ad operare sui mercati internazionali: particolari sinergie si creano in India, dove si intrattengono consolidati rapporti commerciali. Proprio qui, insieme ad un industriale di Tiripur, sulla consapevolezza che non vi è successo in un'iniziativa imprenditoriale senza progresso nel sociale, viene realizzata una scuola per l'infanzia bisognosa, oggi seguita dalla figlia Milena.



La particolare attitudine imprenditoriale e le capacità relazionali portano Silvestro Muccillo a cimentarsi anche in altre esperienze di impresa, in particolare nel settore del credito:

- nel 1990 si fa promotore della Bcc Miscano, di cui diviene Presidente, che verrà conferita nel 2003 nella Bcc Irpinia (nata dalla fusione di diverse banche di credito cooperative locali), dove egli rivestirà l'incarico di vice presidente per due mandati;
- nel 1994 costituisce la società finanziaria Ifinvest spa, rivestendo il ruolo di Presidente del Consiglio di Amministrazione con sede in Benevento ed operatività in ambito nazionale. Ancora oggi la famiglia Muccillo è azionista di maggioranza della società, che ha recentemente ottenuto dalla Banca d'Italia l'autorizzazione per l'iscrizione al Nuovo Albo ex art. 106 Tub.



Dopo pochi anni, nel 2002, viene anche costituita una società immobiliare, che procede all'acquisizione di importanti e prestigiosi immobili nella città di Benevento.



Premio Assotutela 2018/19 per le Eccellenze Italiane

Lo sguardo sempre rivolto al futuro porta nel 2012 Silvestro Muccillo ad acquisire il marchio Nazareno Gabrielli, entrando con un ambizioso progetto nel comparto moda.

Tale marchio fu creato nel 1907 a Tolentino, città con la quale esiste ancora oggi un'identificazione reciproca anche grazie al Museo di impresa qui ubicato, attraverso il quale è possibile rivivere le fasi di sviluppo dell'azienda, che ha avuto un ruolo di prim'ordine nell'affermazione del Made in Italy nel mondo. Oggi l'azienda è attiva a Tolentino per il comparto pelletteria e a Gallarate per l'abbigliamento.

L'acquisizione del marchio Nazareno Gabrielli ha avviato nuove collaborazioni con numerose aziende italiane ed estere.

L'impegno nella riqualificazione e nel riposizionamento del brand ha portato all'apertura di uno show room in Milano alla Via Voghera 9, dove è stata presentata la nuova collezione.



Nazareno Gabrielli
SINCE 1907

La visione aziendale e strategica perseguita in questi decenni ha avuto diversi riconoscimenti, come la premiazione all'Eliseo a Parigi nel 1989, dove Silvestro Muccillo ha partecipato tra gli imprenditori di particolare distinzione.



Premio Assotutela 2018/19 per le Eccellenze Italiane

Più recentemente, si riporta l'incontro presso il consolato italiano a New York, e soprattutto la partecipazione a **Forbeslive** nel novembre 2017, che lo ha visto tra 400 prestigiosi invitati appartenenti al mondo della finanza, dello spettacolo e della moda.



Articolo tratto dalla rivista **FORBES** del Gennaio 2018



Foto dell'evento

Premio Assotutela 2018/19 per le Eccellenze Italiane

Nel gennaio del 2018 compare in un'intervista sulla rivista Economy nella sezione "Vita da Manager".



Evento 4 febbraio 2019



ad oggi ...



Rivista Economy.

IN REGALO / La guida di Win The Bank alle nuove competenze dei commercialisti per le imprese

Economy

MODELLI. OPPORTUNITÀ. SOLUZIONI. www.economymag.it

Vincenzo Boccia
Carlo Sangalli
Guido Grimaldi
Stefano Cuzzilla

LA LINEA DI DIFESA

Con la politica e i partiti allo sbando, restano le associazioni. Per tutelare i diritti delle categorie. I soci aumentano tra i dirigenti, la logistica "fa sistema" con Alis, i commercianti "tengono". E Confindustria prepara un "progetto-Paese"

WORKSHOP / CONSULENZA FINANZIARIA

IL SETTORE A CONGRESSO: NEL 2018 CAMBIA TUTTO E LE OPPORTUNITÀ AUMENTANO

<p>RISORSE UMANE La Liuc: «Il futuro è al bivio tra zero lavoro o lavoro totale»</p>	<p>WEB REPUTATION Ecco i dieci top manager più apprezzati delle medie imprese</p>	<p>INFLUENCER Con i "paletti" calano i follower. È la fine di uno strano mito?</p>	<p>TASSE & INTERNET Serve un'intesa internazionale di Paolo Ludovici</p>
<p>INTERVISTA CON ALESSANDRO PAJNO Il presidente del Consiglio di Stato: «La giustizia amministrativa oggi funziona e decide presto»</p>	<p>DE BORTOLI «Elezioni, i social sono utili solo a chi ci mette la faccia»</p>	<p>TASSE & TERRITORI Zone franche e il Sud riparte di Antonio Uricchio</p>	

Intervista al Presidente Silvestro Muccillo.



Silvestro Muccillo
«La moda è nel cielo, nella strada, la moda ha a che fare con le idee»

Dottor Muccillo, com'è iniziata la sua passione per la moda? Ci racconta gli esordi?
 È iniziato tutto nell'azienda di mio padre, ai tempi si producevano abiti su misura. Tra gli anni 60 e 70 ho insegnato e contestualmente studiavo all'università. Negli anni 70 ho conosciuto e sposato mia moglie, ed assieme a lei, abbiamo avviato una divisione staccata dall'azienda di famiglia realizzando il nostro primo progetto personale: una fabbrica dove si produceva abbigliamento intimo, con 120 dipendenti e 15 laboratori in provincia di Arezzo. La svolta è iniziata negli anni 80 quando ho avviato collaborazioni nel Nord Italia, con aziende come Bassetti, Galus S.p.A.s, Manifattura Tonetti. È la rivoluzione Copernicana è datata 1990 ed ha un nome: Maria Marzotto. Lei per me è stata un faro. La collaborazione con Maria Marzotto ed il suo brand e con aziende come Benetton ci ha aperto la porta per la conquista di Milano, la capitale dell'alta moda. Milano era "a place to be" per chi come noi aveva entusiasmo conorgo ed ambizione.

Ora sta interpretando l'ambiziosa sfida di un nuovo rilancio del brand Nazareno Gabrielli, con quali obiettivi?
 3 anni fa ho rilevato il 50% del brand Nazareno Gabrielli e solo nel 2018 sono riuscito ad acquisire il 100% del marchio. Ho due quartieri generali: quello del distretto di Tolentino per la pelletteria e quello di Gallarate per il rilancio del brand, per un nuovo posizionamento del marchio. Presenteremo la nostra nuova collezione. Siamo lavorando ad una collezione Total look sia uomo che donna. Nazareno Gabrielli è una firma storica, che ha saputo fare storia nel mondo e noi vogliamo ripresentarsi alle luci della ribalta ed essere apprezzati. Per questo stiamo lavorando con il massimo impegno.

Una domanda provocatoria: la moda va sempre seguita alla lettera?
 No la moda non deve mai "ingabbiare" ed omologare la personalità. Un uomo, una donna deve sentirsi a proprio agio, essere sé stesso senza forzature. Abbigliamento ed accessori non devono mai snaturare uno stile, ma valorizzarlo e permettere ad ogni persona di esprimere in modo personale e distinto.

Quali sono i colori, tessuti, e modelli sul quali dovrà puntare un Manager nel 2018?
 "La moda è nel cielo, nella strada, la moda ha a che fare con le idee". Il modo di vivere di Nazareno Gabrielli è in linea con ciò che sta accadendo. Quindi i capi di "punta" che

Per leggere l'intervista integrale scansiona il QR-CODE oppure vai al link <http://economiomag.it/silvestro-muccillo-la-moda-nel-cielo-nella-strada/>

www.economiomag.it



Alessandro Gualdi
«La relazione tra bellezza e autostima è oggi molto stretta»

Professor Gualdi, perché ha scelto la formazione nell'ambito della medicina estetica-chirurgia plastica?
 Nel momento in cui stavo per scegliere la specializzazione, mi sono "accortato" nella mia vita personale con un problema familiare di chirurgia ricostruttiva mammaria. Ho compreso che oltre alla chirurgia, che si assume le responsabilità della guarigione da una malattia e delle cure di una persona, era di estrema rilevanza anche la disciplina che ricostruiva e ridava un volume ad una parte del corpo che non doveva restare una amputazione. In quel momento mi sono reso conto che mi piaceva l'idea di aiutare una persona ad accettarsi dopo un intervento che aveva cambiato il rapporto con la propria immagine e a vedersi ancora bene. È iniziato tutto così.

Come medico estetico e chirurgo plastico qual è, per lei, la relazione tra bellezza ed autostima?
 Nella società dell'apparenza, la relazione tra bellezza ed autostima è molto intima. Chiamiamo un punto: chiedere ad un chirurgo di tagliare vent'anni dal volto è un errore. Pretendere la restituzione della giovinezza è un'utopia. Nell'era dell'aspirazione delle performance, quella di apparire più "freschi", naturali è un'esigenza. Noi Italiani in quanto a senso estetico facciamo scuola nel mondo. L'irno nazionale è da sempre "no fake". Il senso italico del bello è armonia, per questo io lavoro per restituire alle persone un aspetto naturale, fresco, riposato e senza alterazioni e questo giova indiscutibilmente anche all'autostima.

Lei è considerato un punto di riferimento nella chirurgia estetica innovativa. Ci spieghi meglio in quale ambito questa disciplina? La chirurgia mini-invasiva è la vera rivoluzione Dragg. Oggi la pratica sono accademici e professionisti molto attivi. Non hanno tempo per la riabilitazione. E chiedono trattamenti duraturi con tempi di down time più brevi possibili. Oggi si lavora su un



Per leggere l'intervista integrale scansiona il QR-CODE oppure vai al link <http://economiomag.it/alessandro-gualdi-la-relazione-bellezza-autostima-stretta/>

www.economiomag.it




Nella ricerca di benessere suggerita da Alessandro Gualdi non possono mancare: 7. Il Vectra, un sistema di imaging 3d di Juneo 8. Il MUST tool, uno strumento chirurgico per eseguire un lifting mini-invasivo del terzo medio del volto

approccio che garantisce risultati efficaci ma senza lasciare segni. Con Juneo abbiamo avuto la possibilità di acquisire tecnologia di ultimissima generazione. Tecnologie come Cellina® per il trattamento della cellulite. Litherapy per il ringiovanimento di viso e collo permettono alle persone di entrare nella clinica che sogna grazie City Life e di uscire senza segni visibili. La chirurgia mini-invasiva produce risultati mirabili garantendo al contempo risultati performanti, naturali ed una rapida ripresa delle proprie attività. Un esempio di rivoluzione tecnologica presente presso la clinica Juneo, che rappresenta un'unicum, è la tecnologia Vectra XT® che con imaging tridimensionale riesce a simulare in modo realistico i risultati del trattamento. Questo sistema tecnologicamente all'avanguardia è un ausilio importante per il medico e allo stesso tempo il paziente che può lavorare sulla propria aspettativa.

Qual è il vostro modo di vedere la chirurgia estetica più discreta?
 La tosnia botanica, a mio avviso è il trattamento maggiormente performante, discreto che raggiunge, ed imperfezioni con estremo garbo garantendo effetti di grande naturalezza. A seguito del trattamento si ha un'attenuazione delle rughe di espressione, il volto appare più rilassato senza perdere l'aspetto naturale. È

Per leggere l'intervista integrale scansiona il QR-CODE oppure vai al link <http://economiomag.it/alessandro-gualdi-la-relazione-bellezza-autostima-stretta/>

www.economiomag.it



Speciale ECONOMIA

DEI RICICLANTI

Muccillo Group, quando le mascherine diventano 'accessori' di alta moda

L'azienda ha convertito la propria produzione per farne una risposta all'esigenza di mascherine e sottogocce e sottocappi di livello ospedaliero. È questa la terza conversione in un anno dello stabilimento di Gallarate della Muccillo Group, azienda specializzata nella produzione di capi di abbigliamento per uomo, donna, bambino e bambino. La società, con sede a Binasco, è nata nel 2003 e rappresenta la fazione perfetta tra idee imprenditoriali, organizzative e manageriali della casa di moda Muccillo Milano (consorzio con i marchi: Bona, Roberto, Francesco e Maria). Questa la direzione commerciale è affidata a Vincenzo Renna che si occupa anche degli aspetti legati all'export (contatto: info@mmg.it).

La famiglia Muccillo non è nuova nel mondo della moda. La Muccillo Group, infatti, ha un grande storico di riferimento in aziende dei grandi della moda Muccillo. Il Presidente Silvestro Muccillo, presenta il nuovo corso Direzione Italiana

nell'ambito dell'azienda Anna Bona, e un figlio Antonio Bona), che hanno operato in questo settore dagli inizi degli anni '70, con prodotti ispirati ai grandi marchi, hanno saputo creare un'alta qualità stilistica personalizzata, soprattutto da una serie di distribuzione composta di questi di appassionati di moda.

UNA RISPOSTA
COM'E'?
 L'idea di produrre mascherine è nata a fine febbraio, proprio mentre l'emergenza coronavirusica stava cominciando nel tre e mentre le industrie di abbigliamento sociale erano diventate obbligate. Per dare una risposta concreta all'origine di mascherine, perfettamente idonei alla sanità, e per salvaguardare i livelli occupazionali dell'azienda è stata riveduta la produzione in gran parte di ricambio in aziende di primo livello della moda, i prodotti negli stabilimenti mascherine da per una serie di che per il momento la sua più ampia rete distributiva.



Il presidente Muccillo e la sua partner

ACQUA DI MUCCILLO GROUP

L'AMMINISTRATORE

«Esperienza e qualità al servizio dei nostri clienti per ripartire»

«L'idea di produrre mascherine è nata a febbraio quando tutti erano abituati ad essere comodi dall'emergenza coronavirusica. Con questo gruppo Muccillo Muccillo, amministratore unico della Muccillo Group, ha presentato la nuova collezione. Siamo lavorando ad una collezione Total look sia uomo che donna. Nazareno Gabrielli è una firma storica, che ha saputo fare storia nel mondo e noi vogliamo ripresentarsi alle luci della ribalta ed essere apprezzati. Per questo stiamo lavorando con il massimo impegno».



Nazareno Gabrielli



Nazareno Gabrielli
since 1907



nazarenogabrielli.it