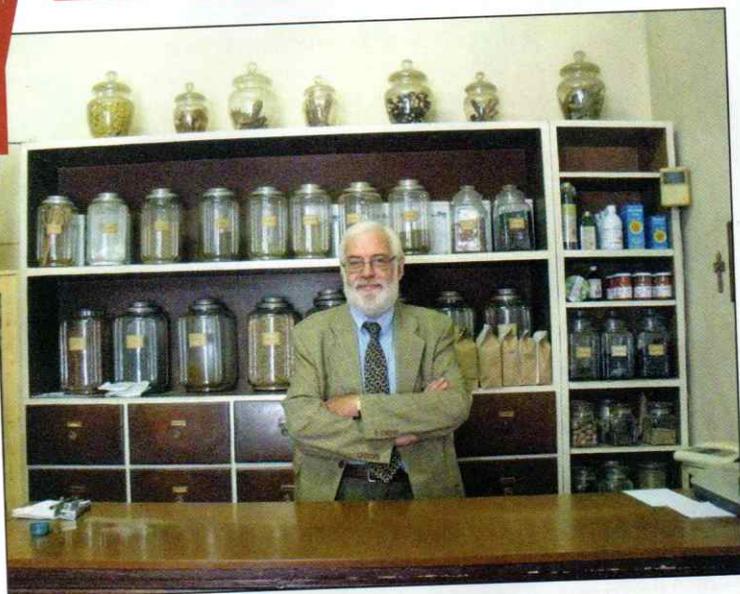


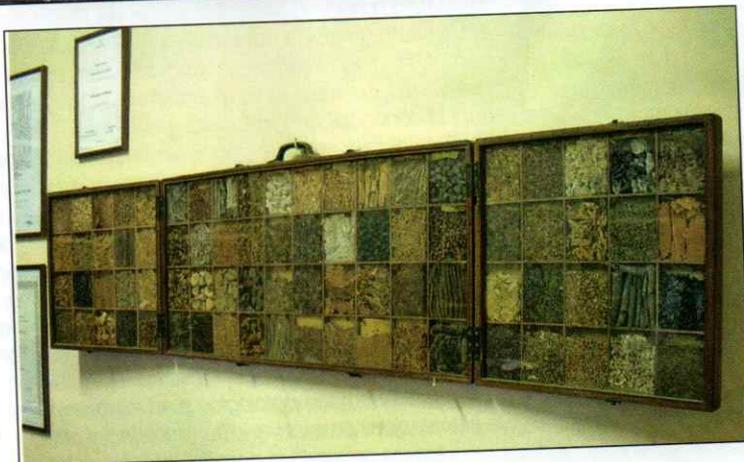
L'Erboristeria Novetti in via Paolo Sarpi a Milano



Francesco Novetti dietro al banco del negozio (2009)

La valigetta pieghevole con il campionario di erbe appesa in negozio (2009)

Un pannello appeso in negozio che illustra alcune specie di piante medicinali (2009)



Francesco Novetti, titolare a Milano dell'Erboristeria di via Paolo Sarpi 63, ci accoglie nel suo negozio per raccontare la storia dell'attività, fondata dal padre Italo nel 1952. Nel locale adibito alla vendita le pareti sono piene di vasi di erbe officinali e l'aria è profumata dagli aromi. L'arredo del negozio e gli stessi recipienti in cui sono conservate le piante sono ancora quelli utilizzati dal padre Italo dal momento che Francesco tiene molto all'originalità e al carattere unico della propria erboristeria.

Un particolare che ha attratto la nostra attenzione, oltre ai vasi con le etichette scritte a mano in bella grafia, è una valigetta di legno appesa alla parete che contiene campioni di 32 piante diverse e che fu realizzata nei primi anni '50 da Italo Novetti.

Nel corso della conversazione Novetti ci aiuta anche a comprendere i tratti essenziali di una categoria merceologica come l'erboristeria, con il suo carattere tradizionale che viene da epoche lontane, ma che è stata oggetto di grandi trasformazioni grazie ai più recenti progressi scientifici e grazie alla maggiore sensibilità dei consumatori per queste

tematiche. Sulle origini dell'uso delle piante a scopo medicinale Novetti cita infatti come testimonianza di una tradizione ultramillenaria: il cosiddetto "Papiro di Ebers" della XVIII dinastia egizia, databile attorno al 1500 a.C. Nei secoli più recenti la moderna farmacologia si è affermata in un primo tempo mediante l'isolamento dei principi attivi contenuti nelle piante e in un secondo tempo, a partire dalla fine dell'Ottocento, con la produzione artificiale dei principi resa possibile dai procedimenti di sintesi chimica. L'avvento dell'industria e della distribuzione farmaceutica ha avuto un effetto fortemente negativo sulla diffusione delle erbe medicinali e, a parti-

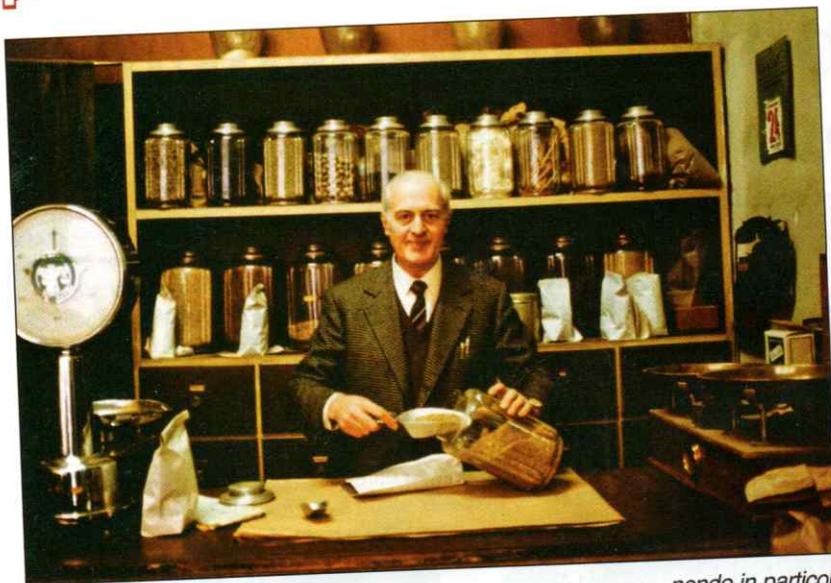
re dalla fine dell'Ottocento per quasi un secolo, il numero di erboristi in attività è stato in progressiva diminuzione.

A partire dalla metà degli anni '70 si assiste invece ad un rinato interesse per l'uso di medicinali naturali, che si manifesta sia nella sensibilità dei consumatori che negli indirizzi della ricerca scientifica in grado di confermare l'efficacia terapeutica delle piante.

Il tipo di piante utilizzate e il modo di impiegarle ha subito diversi mutamenti nel corso degli anni: alcune essenze erano sconosciute o molto rare fino al passato recente, come è il caso dell'artiglio del diavolo proveniente dall'Africa meridionale. Altre piante venivano utilizzate un tempo per scopi differenti da quelli moderni: così il guaranà, che veniva utilizzato nell'Ottocento da una farmacia parigina contro il mal di testa, oggi è utilizzato per le sue proprietà stimolanti e toniche.

La ricerca scientifica ha contribuito non poco a precisare le funzioni di erbe medicinali il cui utilizzo si perde nei secoli passati: è il caso dell'aloè, le cui proprietà miracolose erano note agli antichi e a cui studi più recenti hanno attribuito forti proprietà antiossidanti. In altri casi è cambiato il bisogno: ad esempio se ai tempi di Italo erano frequenti i problemi di intossicazione alimentare, oggi sono più ricercate le piante che aumentano le difese immunitarie o combattono il colesterolo e le allergie.

Fino agli anni '40 l'Italia ha vantato un primato di quantità e qualità nella produzione di piante medicinali, favorita in questo dalla grande varietà di habitat climatici - dalle Alpi all'Africa - che consentiva la coltivazione di specie floreali molto diverse. Oggi la produzione italiana si limita ad alcuni presidi di eccellenza quali il bergamotto calabro o la menta piemontese, ma i



Italo Novetti dietro al banco del negozio (1976)

Italo Novetti in negozio intento a pesare erbe (1970)



Alessandro Novetti, figlio di Francesco (2010)



principali produttori sono esteri. La camomilla italiana, ad esempio, ha lasciato il mercato a quella ungherese, argentina o egiziana, Paesi in cui la manodopera ha un costo inferiore, in un settore che fa un uso intensivo del lavoro umano. Nel campo della produzione erboristica, infatti, la filiera produttiva - allora come oggi - si basa su piccoli e piccolissimi coltivatori che si occupano della raccolta, mentre le operazioni successive di selezione, controllo qualitativo, analisi, titolazione ed eventuale estrazione, vengono compiute da imprese di maggiori dimensioni che poi curano la distribuzione dei prodotti. Quando Italo Novetti, nato nel 1916, decide di aprire il proprio negozio nel 1952, lo fa nel periodo di massima espansione dell'industria farmaceutica e la sua scelta potrebbe sembrare controcorrente. In realtà Italo sceglie di valorizzare le proprie competenze, dato che prima della guerra aveva lavorato alcuni anni come agente nel campo della vendita all'ingrosso di piante medicinali ed essenze aromatiche, for-

nendo in particolare grandi aziende farmaceutiche e alcuni produttori di bevande e amari.

Gli anni del dopoguerra sono densi di avvenimenti nella biografia di Italo, che rientra a Milano solo nel 1947 dopo sette anni di guerra. Nel 1949 consegue il diploma di erborista, istituito con un decreto del 1931 presso la facoltà universitarie di Agraria e di Medicina. Nel 1950 sposa Carla Castiglioni e l'anno seguente nasce il loro figlio Francesco. Infine nel 1952 Italo prende in affitto il locale in via Paolo Sarpi e avvia la propria attività commerciale come ditta individuale. A quel tempo in tutta la città si contano cinque negozi del genere, mentre oggi l'Erboristeria Novetti può vantarsi di essere la più antica di Milano ad aver mantenuto negli anni la continuità familiare della gestione.

L'attività di Italo consiste principalmente nella preparazione di composti per tisane e decotti che sa consigliare ai propri clienti a seconda delle esigenze manifestate. Bisogna sottolineare il fatto che, oltre alla conoscenza approfondita delle piante e delle loro proprietà, la bravura dell'erborista risiede anche nella sua capacità di comprendere le necessità del cliente, valutandone lo stato di salute complessivo. Secondo Francesco Novetti è questa una delle caratteristiche che differenzia maggiormente l'approccio erboristico da quello farmacologico: il primo cerca di valutare l'equilibrio "olistico" dell'organismo nel suo insieme, il secondo tende ad isolare un fenomeno patologico e ad intervenire su quello. Nel lavoro con le piante, dove coesistono differenti principi attivi, è molto importante

tenere presente le possibili interazioni tra gli elementi e le reazioni soggettive diverse da paziente a paziente. Spesso è necessario anche fare un'opera di educazione del cliente che si avvicina all'erboristeria con un approccio troppo farmacologico, cercando un prodotto naturale che sostituisca semplicemente quello chimico. Carla, oltre a crescere il figlio Francesco, collabora quando può nell'attività del marito anche se all'interno del negozio tutto ruota attorno ad Italo, intento a pesare e miscelare gli ingredienti e a servire la clientela. La famiglia abita per alcuni anni in via Bertini, a pochi metri dal negozio, ma nel 1964 si trasferisce poco più lontano in direzione della periferia dove tuttora abita Francesco con la famiglia.

Nei ricordi d'infanzia di Francesco il negozio è il luogo dove trova i genitori al ritorno da scuola e dove può fermarsi a disegnare o fare i compiti; non è però un luogo di gioco, dato che al bambino è vietato maneggiare le erbe medicinali.

Francesco dopo aver frequentato il liceo scientifico al Gonzaga si iscrive alla facoltà di Medicina, ma dopo alcuni anni decide di non proseguire negli studi universitari e nel '72 consegue, come il padre, il diploma di erborista. Durante gli anni '70 Francesco si inserisce come collaboratore nell'impresa paterna e può così apprendere dal genitore la competenza tecnica e l'esperienza commerciale.

Il commercio "racconta" Milano

Iniziativa realizzata in collaborazione con il Centro per la cultura d'impresa



Francesco Novetti riceve il riconoscimento di Bottega storica del Comune di Milano. Al suo fianco la figlia Elena (2007)

Un vaso di sassofrasso e uno di eucalipto (2009)

L'Erboristeria Novetti citata nella rivista giapponese Beauty Magic (2003)



Nel '78 Francesco sposa Valeria Bonaiti e l'anno successivo nasce la loro primogenita Elena, seguita a tre anni di distanza da Alessandro. Da gennaio di quest'anno Elena, laureata in Agraria, dopo aver lavorato per qualche anno come agronomo per la Confederazione italiana agricoltori, ha scelto di lavorare in erboristeria continuando così la tradizione di famiglia e dimostrando da subito la professionalità e la passione necessarie per svolgere questa attività. Con questa sua decisione inizia così la terza generazione in erboristeria. Alessandro, laureatosi recentemente in Economia e commercio, ha intrapreso una carriera di manager industriale anche se fornisce al padre un aiuto per la gestione amministrativa dell'impresa. Nei primi decenni l'attività è in costante crescita, ma lo spazio a disposizione è estremamente ridotto. Per questo motivo Italo all'inizio degli anni Settanta decide di ampliare il negozio prendendo in affitto un vano attiguo, occupato fino ad allora da una cartoleria. Lo spazio originario viene dedicato esclusivamente alla vendita e nel nuovo locale viene organizzato il magazzino.

Il passo successivo Italo lo compie attorno al 1980 quando l'intero stabile viene frazionato e messo in vendita e allora decide di acquistare i due locali già occupati assieme ad una stanza al piano superiore che adibisce a studio. È questa una delle ultime scelte strategiche di Italo, che muore nel 1983 lasciando l'impresa al figlio Francesco che diviene così titolare dell'erboristeria, mantenendo la forma giuridica di ditta individuale. Il passaggio avviene nel segno della continuità: non solo padre e figlio hanno lavorato fianco a fianco per dieci anni, ma soprattutto Francesco comprende l'importanza di mantenere inalterato il negozio anche nell'arredo e nello stile riuscendo così a rafforzare l'identità tradizionale.

Ecco le parole del nostro testimone: "Anche i nuovi clienti vedo che [dall'arredamento] hanno un impatto positivo, mi sembra di capire che il tipo di ambiente abbia una sua identità. Anche per i clienti vecchi, quelli che dicono: 'Ah, che bello che è ancora così'. Magari sono anni che non

vengono, quando ritornano dicono: 'Ah, che bello! Sono contento che lo conservi così, non me lo cambi'. Questo è un motivo in più per dire: 'Allora non lo tocco' Quello che mi sembra importante, è che i negozi abbiano la loro identità, che non siano fatti con lo stampino dall'architetto o secondo i dettami della moda. In un negozio come questo, quando uno entra deve avere l'impressione di entrare in un qualcosa di unico".

Tra i propri clienti Francesco Novetti riscontra la presenza di persone anziane che conoscono da decenni, così come di giovani di entrambi i sessi. Spesso la frequentazione del negozio si tramanda attraverso le generazioni e i clienti di oggi sono figli e nipoti dei clienti di un tempo. Un elemento di novità degli ultimi anni è l'interesse per le cure erboristiche dimostrato da alcuni gruppi di immigrati, soprattutto sudamericani, che sono già abituati, nelle proprie culture tradizionali, a fare uso di piante nella cura della persona.

Sul piano del bacino territoriale l'erboristeria assolve sia al servizio di vicinato, ma vanta soprattutto clienti che vengono da varie parti della città e oltre. Ci racconta Novetti che con alcuni clienti trasferiti lontano si è organizzato per effettuare anche le spedizioni postali. Capita alle volte che chiamino anche colleghi sprovvisti di una particolare pianta, che indirizzano da Novetti i propri clienti. Come ci racconta Francesco con una vena di delusione, sono sempre più gli erboristi che di fatto non utilizzano più le erbe. Infatti, nella "rinascita" del settore dell'ultimo trentennio, si è assistito al boom delle preparazioni industriali: il tipico negozio di erboristeria oggi presenta soprattutto espositori di prodotti confezionati, mentre sono rimasti pochi gli erboristi con assortimento di piante per confezionare in proprio le preparazioni. Il carattere unico dell'Erboristeria Novetti ha avuto ripercussioni molto positive per la sua visibilità: numerosi giornali e riviste le hanno dedicato attenzione e un articolo sul negozio è apparso perfino su una rivista giapponese.

Nella gestione del magazzino Novetti deve tenere conto del fatto che le piante più ricche di



Il commercio "racconta" Milano

Iniziativa realizzata in collaborazione con il Centro per la cultura d'impresa



Francesco Novetti (terzo da sinistra) all'assemblea di fondazione della Federazione Erboristi Italiani (1994)



Il marchio dell'associazione Sarpi Doc sulla porta del negozio (2009)



Le due vetrine del negozio su via Paolo Sarpi (2009)

oli essenziali, come la menta, la melissa o la lavanda, perdono le proprietà più rapidamente, a differenza del materiale più legnoso come radici, cortecce e foglie che si conservano più a lungo. In genere almeno una volta all'anno vengono rinnovate tutte le scorte.

La qualità dei prodotti in circolazione dipende sostanzialmente dai sistemi di controllo delle grandi imprese di distribuzione. Può tuttavia capitare che venga importata merce più scadente da Paesi dove i controlli all'origine sono scarsi. Una delle strade intraprese di recente dall'Associazione regionale erboristi lombardi è quella di favorire una filiera corta basata sui produttori locali che consenta di eliminare molti passaggi nella catena distributiva e di aumentare le capacità di controllo sulla qualità del prodotto.

Da anni Francesco Novetti è molto attento ai problemi che riguardano gli erboristi e gli incarichi ricoperti nelle associazioni di categoria testimoniano questo suo impegno. La prima esperienza di coinvolgimento diretto risale al 1981, quando la categoria si mobilita contro una circolare del

Comune di Milano che avrebbe limitato l'attività portando in farmacia gran parte dell'attività degli erboristi. In quell'anno Novetti è tra i fondatori dell'Associazione regionale erboristi lombardi di cui rimane vicepresidente per un biennio. Dal 1982 al 1994 ricopre la carica di presidente della Federazione nazionale erboristi (Federerbe) aderente alla Confcommercio; dal '94 al '98 assume la presidenza della Federazione erboristi italiani, in cui confluiscono Federerbe e la componente della categoria che faceva capo alla Confesercenti. Attualmente presiede l'Associazione regionale erboristi lombardi. Novetti è anche membro del comitato scientifico delle riviste "Salute naturale" e "L'erborista". L'anno scorso Francesco Novetti è stato tra i promotori della costituzione di Sarpi Doc, associazione di via che si propone di rinsaldare la rete di relazioni tra i commercianti, per valorizzare la via Paolo Sarpi e restituirla alla sua vocazione di centro commerciale naturale. La via infatti è stata storicamente, con corso Vercelli e corso Buenos Aires, una delle tre arterie commerciali della città ma negli ultimi vent'anni ha perso gran parte della sua capacità attrattiva.

Un carattere peculiare della zona è la forte concentrazione di immigrati cinesi, che da parecchi decenni si sono stabiliti come artigiani e commercianti al dettaglio contribuendo al successo commerciale della via. Negli ultimi anni invece sono state aperte innumerevoli attività di importazione e commercio all'ingrosso, che hanno finito per connotare la zona più come un caotico polo logistico che come centro commerciale naturale. La bassa qualità degli articoli trattati ha inoltre inferto un duro colpo all'immagine della via come luogo per lo shopping. Ad oggi resistono ancora alcuni negozi storici a conduzione familiare, mentre i primi a lasciare il campo sono stati i negozi in franchising e le grandi firme. Attualmente l'associazione Sarpi Doc assieme a molti residenti sta facendo

pressione per portare avanti il progetto di pedonalizzazione della via e cerca una soluzione che tenga conto degli inevitabili problemi logistici che ne deriverebbero.

Nel corso del suo lavoro di erborista Francesco Novetti, consapevole di occupare un mercato di nicchia, non ha vissuto momenti di crescita esponenziale, ma non ha neanche subito cali bruschi nell'attività e pensa che la chiave della longevità di un'impresa sia nella solidità del rapporto di fiducia con ciascun cliente. "Io stesso, quando vado da qualche parte e mi sento caricato da cinquantamila prodotti dico: 'Ma sono tutti necessari?'. Io cerco sempre di dare quello che serve. Il discorso è che il cliente si renda conto che c'è un servizio nei suoi confronti, non il tentativo di indurre bisogni che non aveva quando è entrato. Cercare di dare delle risposte mi sembra che alla lunga paghi, perché poi ciascuno di noi si trova dalla parte del consumatore. Io vedo che ritornano anche a distanza di tempo, ci sono clienti che magari sono trenta, quarant'anni che vengono in erboristeria, vuol dire che probabilmente le piante officinali e i prodotti naturali sono utili per stare bene!".

Andrea Strambio De Castillia

(in collaborazione con Maria Chiara Corazza)