

«Occorrono umiltà e competenze»

Dottoressa Novarini, qual è la storia della vostra casa d'aste?

La storia risale agli anni '70, esattamente al 1974, quando un giovane imprenditore brianzolo, affascinato da un'adolescenziale esperienza all'estero in cui ebbe modo di conoscere la realtà delle case d'asta, volle importare anche in Italia questo sistema di vendite mantenendo le stesse caratteristiche che trovò nei paesi anglosassoni, ovvero offrire un servizio a 360 gradi che proponesse in asta sia beni di grande importanza sia beni più comuni. E questa è rimasta l'impronta e la caratteristica del Ponte. Si sono susseguite negli anni grandi aste, che hanno sancito la popolarità e la crescita del Ponte, affiancate da innumerevoli lotti «minori» che ora fanno tendenza nella sede di via Pitteri. Il successo è costituito di tanti mattoni che hanno costruito i muri portanti e le rifiniture, ma che uno dopo l'altro, anno dopo anno, decennio dopo decennio, hanno creato la casa d'aste che siamo.

Qual è la vostra attuale struttura operativa?

Le sedi sono due: via Pontaccio e via Pitteri, sede storica e sede secondaria. La prima, per le aste di settore, specialistiche e con i lotti di richiamo internazionale. La seconda, che tiene vivo lo spirito originario del Ponte, ovvero aste eterogenee, di tutte le tipologie, con arredi minori, più comuni e commerciali, con un loro fascino storico e artistico ma più accessibili in termini di prezzo. I dipartimenti sono 20, ognuno con esperti di alta competenza che si occupano di valutazioni e selezione dei beni per entrambe le sedi. La gestione dell'intera struttura è tuttora in mano al fondatore, Stefano Redaelli, affiancato dal mio ruolo di direttore generale.

Qual è la sua storia personale e professionale?

Lavoro al Ponte da oltre 30 anni e posso dire che sono nata al Ponte, professionalmente e anche un po' personalmente. Ero una giovane studentessa di Lettere quando approdai negli anni '80 a Milano dalla provincia emiliana in cerca di un lavoro in linea con la mia formazione e la mia passione principale: l'arte. Trovai nel Ponte, allora una piccola realtà imprenditoriale, un'azienda accogliente e pronta a investire su di me. Furono anni di gavetta dura (come usava a quei tempi) in cui imparai i segreti del mestiere, i risvolti più reconditi, le sfumature e ogni aspetto di un mondo per me allora semiconosciuto. Ho imparato che in questo lavoro non ci si può improvvisare: occorrono umiltà e competenze. Due cose che devono sempre andare di pari passo e che insieme creano l'esperienza e un concetto di preparazione che va oltre qualsiasi formazione scolastica e universitaria. I miei studi mi sono molto serviti per accostarmi alla realtà lavorativa, ma il bagaglio vero l'ho fatto sul campo. Ogni giorno, in trent'anni e con un grande maestro: Stefano Redaelli, una vera macchina da guerra e di una professionalità rara. Devo a lui ciò che sono ora, sia per la fiducia che ha avuto in me sia per la formazione che ho ricevuto quotidianamente, più con l'esempio che con l'insegnamento. Da una decina di anni poi si è avviato un passaggio generazionale che ha portato a spersonalizzare l'azienda e a farla diventare un'eccellenza. Io credo che il Ponte di oggi, 2017, sia il miglior coronamento di quel sogno partito dalla Brianza in quel lontano 1974.

Come sono stati questi mesi del 2017?

Personalmente mi ritengo molto soddisfatta

dell'andamento di questi mesi, sia dal punto di vista del mercato, la cui tenuta si va consolidando, sia dal punto di vista dei risultati complessivi dei vari settori. Ai buoni conferimenti ha corrisposto un'altrettanto buona risposta da parte dei compratori.

Che previsione fate per il prossimo anno?

La mia previsione per quanto ci riguarda è ottimistica. Non amo sbilanciarmi perché non possiedo la sfera di cristallo e tanto meno proiezioni di dati sul futuro, ma confido nella positività del trend generale e in una tendenza al bello stabile. Ho potuto constatare, dopo momenti di crisi vera e profonda, come ci sia sempre una fase faticosa di risalita e come poi il mercato si stabilizzi in una condizione più sana e più affidabile. Da parte nostra l'impegno professionale sarà sempre lo stesso, sia verso il venditore sia verso il compratore e credo che questa componente sia fondamentale per la crescita dei risultati.

Come prevede sia il futuro delle case d'asta italiane, considerando anche il fatto che si affacciano sulla scena nuovi player nazionali?

I «nuovi player» ci sono sempre stati. In ogni fase. Non è una caratteristica solo attuale. E il confronto con gli altri può essere interessante, le sfide sono sempre formative. D'altra parte non si può pretendere di essere navigatori solitari nell'oceano del mercato nazionale e internazionale, ma è anche vero che in un mercato così globalizzato sopravvivono e prevalgono non i più forti ma i più affidabili e i più «sensibili» alle tendenze del gusto e della richiesta.