

# Centro Ottico Bruzzese

Testo: Desireé Cividini - Foto: Luciano Limoli



Passano, sbirciano con disinvoltura. Poi, lo riconoscono. Si fermano e si complimentano.

Lui, Alessandro, sorride compiaciuto e ringrazia. Quelle facce incuriosite, di passaggio in via Taramelli in un'uggiosa mattina d'agosto, le conosce un po' tutte.

Qui, dove da quasi vent'anni ha sede l'omonimo centro ottico, hanno visto praticamente crescere Alessandro Bruzzese, insieme alla sua attività.

La curiosità dei passanti si spiega in fretta: aperto dal 1987, di recente il negozio ha subito un bel lifting. L'ambiente è minimal, il colore predominante è il bianco. Il primo attore, lui: l'occhiale. In esposizione solo poco pezzi, "per evitare l'effetto bazar" - spiega Alessandro - ma cassetti e cassettoni si rivelano degli autentici cilindri magici che raccolgono, con sorpresa, più di 2300 pezzi tra occhiali da vista e da sole.

Questa l'ottica. Ma lui, l'ottico?

La "vocazione" è di famiglia. Dopo aver lavorato per diversi anni nei centri del padre Gerardo e dello zio, passa alla gestione di un negozio di ottica a Melzo. Poi il grande passo con l'apertura di una rivendita tutta sua.

L'aiuto delle sue collaboratrici, Mariuccia Ghidoni e Cristina Mihai, si rivela prezioso anche per noi di Bg24100 che, per una buona mezz'ora, riusciamo a "rubarlo" al suo lavoro per farci raccontare l'anima e il corpo di questo negozio nel cuore della città.

**Quale definiresti il punto di forza del centro ottico "Alessandro Bruzzese"?**

"Primo fra tutti, l'esclusività dei prodotti, quelli che nel nostro settore vengono solitamente definiti con il termine di "prodotti di nicchia".

Si tratta di occhiali particolari, dalle linee innovative,

possibile. Il vantaggio è quello di riuscire a soddisfare maggiormente le sue esigenze e di creare un rapporto che duri nel tempo.

Inoltre, a chi acquista presso il nostro centro, offriamo una garanzia che dà diritto, in caso di rottura, alla sostituzione gratuita della montatura e di uno sconto del 50 per cento sulle lenti rotte\*.

**Non solo occhiali a quanto vedo, ma anche**

**prodotti più specifici...**

"Sì, in particolare abbiamo una vasta collezione di maschere subacquee ottiche e occhialini da nuoto con correzione da vista anche bifocali".

**Come mai questo restyling? Voglia di novità?**

\* In parte sì.

Volevo dare un'immagine nuova al negozio e devo dire che l'impresa è riuscita. Merito del lavoro dell'architetto Michela

Lombardoni che l'ha disegnato: quando ho visto il progetto è stata davvero una piacevole sorpresa, perché ho trovato trasposto su carta il tipo di ambiente che avrei voluto.

Essenziale, luminoso e in grado di rendere protagonisti i prodotti in esposizione.

Tutti sono rimasti piacevolmente colpiti da questo nuovo "look", io per primo.

Oggi, è quanto mai importante valorizzare i prodotti sin dalla loro presentazione."



**CENTRO OTTICO**  
ALESSANDRO BRUZZESE



**ENTRO OTTICO**  
ALESSANDRO BRUZZESE



che generalmente vengono esposti nei padiglioni trend delle fiere e sono da considerarsi dei veri e propri precursori della moda.

Ci sono delle aziende europee che si occupano di questi prodotti e che a Bergamo forniscono in esclusiva questa rivendita.

Le collezioni di Eye' Dc, Anne et Valentine e Ic! Berlin sono occhiali fuori dalle mode e difficili da trovare.

Tutti i pezzi sono diversi l'uno dall'altro: questo offre la possibilità di avere degli occhiali davvero unici.

Ma è importante che il termine "nicchia" non tragga in inganno: si può avere un pezzo esclusivo senza necessariamente raggiungere cifre astronomiche".

**Quindi quando parli di prodotto di nicchia, non è detto che per la clientela valga lo stesso...**

"Assolutamente no. Ho un genere di clientela molto vasta e sono convinto che un buon negozio debba saper offrire un'ampia scelta, per soddisfare i gusti di chi è in cerca dell'occhiale giusto.

Oltre ai prodotti più innovativi, da noi si possono trovare le linee più tradizionali: Vogue, Ray-ban, Cavalli, Bikkembergs, Richmond.

Il cliente deve poter scegliere tra una vasta gamma di modelli, a prezzi diversi. Credo che questa sia una prerogativa fondamentale.

Tuttavia ho sempre cercato di essere un

punto di riferimento anche per quella clientela che è in cerca di qualcosa che in altri negozi non può trovare, che cerca un modello di occhiali che difficilmente potrà vedere indossato da qualcun' altro.

Per me è sempre stata una bella sfida".

**Obiettivo raggiunto, mi pare.**

**Quali altri sono i segreti alla base di vent'anni di attività?**

"Personalmente considero essenziale il rapporto con il cliente. In un lavoro come quello dell'ottico, è fondamentale instaurare un rapporto di fiducia con i clienti.

Per me e le mie collaboratrici, che mi aiutano nell'attività da diversi anni, il cliente deve essere trattato nel miglior modo

