

Classeditori

DENARO
TEMPO LIBERO
ECONOMIA
COSTUME

NUMERO 382
(NUOVA SERIE)

DICEMBRE 2011

€ 4

Capital

NUMERO
DOPPIO
IN REGALO
THE BEST
2011

**SPECIALE 120 IDEE
PER NATALE (E OLTRE)**

**Investimenti, l'oro
rende anche di carta**

**Auguri, farli con stile
e soprattutto per tempo**

**Benessere e stati,
non esiste solo il pil**

Neve a 5 stelle

- **Dolce vita in alta quota**
- **Dove osano i manager**

**Eros, tecnologie
anti-tradimento**

BRUNELLO CUCINELLI

Vivere felici al tempo della crisi

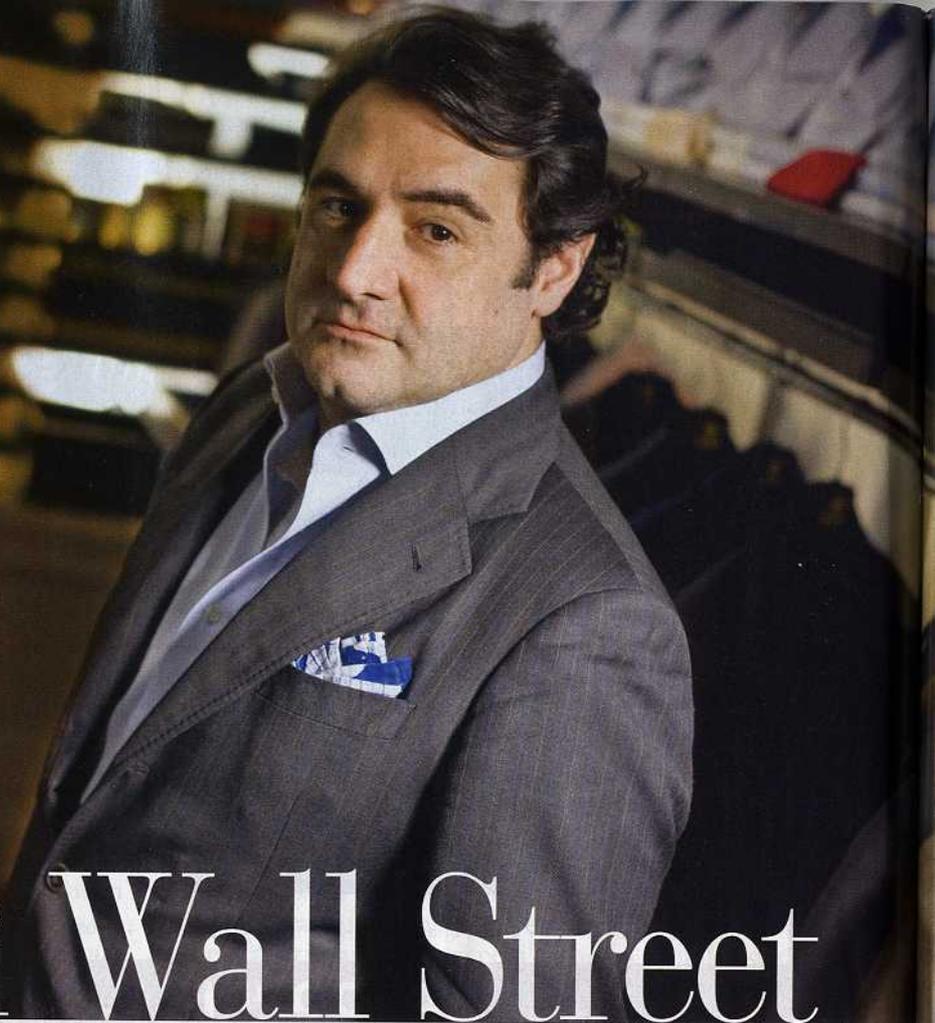
Lavorare divertendosi, condividere passioni e progetti, guadagnare e far guadagnare. Ecco le storie esemplari di chi affronta la vita con entusiasmo, fiducia e successo



Punta il tuo smartphone
e festeggia Capodanno
a Copenhagen



I banchieri di Manhattan, e i politici di Washington si fidano di lui. E del suo made in Italy esclusivo. Perché l'atelier newyorkese di Max Girombelli è come un gentlemen club d'altri tempi. E prima di prendere le misure, ci si mette a tavola | Micaela Osella



Il sarto di Wall Street

DAL TERRAZZO DEL SUO LABORATORIO a New York, trasformato in un gentlemen club d'altri tempi, tutto sembra facile. La Quinta strada è a due passi, scintillante di turisti. E adesso che veste chi conta a Wall Street, i politici di Washington, i nuovi sceicchi a Dubai e gli oligarchi di Mosca, gli affari vanno a gonfie vele.

Ma quando vent'anni fa **Max Girombelli** ha fatto la valigia e da Ancona è volato a Manhattan, la scommessa era tutt'altro che vinta. «Mio zio Arnaldo è stato il proprietario di Genny e Byblos, ha scoperto Gianni Versace, mentre con papà e mio fratello Roberto, avevamo la linea Reporter con un bouquet di licenze, da Enrico Coveri a Moschino, fino a Valentino». Chiunque altro sarebbe stato soddisfatto, per loro non era abbastanza. Nel 1992, ceduta Reporter, hanno fondato la griffe **Duca Sartoria**. «Con mio fratello ci siamo detti: reinventiamo la sartoria, andando alla radice della moda italiana». L'idea è quella di portarla a domicilio, nel ruolo di nuovi sarti viaggiatori. Unendo tradizione, passione e predisposizione per il su misura, con un

gusto ispirato alla contemporaneità.

All'esordio in America, i fratelli Girombelli hanno avuto gioco facile. «Quando abbiamo aperto era la New York degli yuppies, quella della finanza rampante», ricorda Max. «Poi è arrivata la crisi e non è stato semplice». Il segreto è tutto racchiuso in due parole: sartoria italiana. «La nostra moda continua a essere apprezzata. L'americano ha meno cultura nel vestire: si fida quando viene da me. Lo stesso fanno i sudamericani. Mentre

per gli italiani è diverso: si sentono tutti stilisti di se stessi», dice l'imprenditore.

Per tagliare l'abito perfetto, Girombelli segue un rito particolare: mette il cliente a tavola. Solo dopo avergli fatto assaporare qualche piatto della tradizione italiana, accompagnandolo da un buon bicchiere di vino rosso e da un sigaro cubano, scatta il momento della scelta dei tessuti per l'abito. Tempo cinque settimane, il vestito prende forma ed è pronto per essere indossato. «Nel mio atelier è

*Quando
i miei clienti
sono **FIERI**
di quello
che indossano,
e ne diventano
PALADINI,
mi si apre
il **CUORE***





Nella pagina a sinistra, Max Girombelli, titolare con il fratello Roberto, di **Duca Sartoria**. In questa pagina, alcuni dettagli dei suoi abiti su misura.

come essere a casa, non potrei mai aprire punti vendita perché prendere le misure e consigliare una mise per me è un fatto assolutamente personale. L'esclusività», dice l'imprenditore, «andrebbe persa, se fosse alla portata di tutti». E in effetti bisogna mettere in conto almeno 3mila dollari per un completo. Si può arrivare però anche a 15mila per un abito speciale di quelli con inserti preziosi, pensati ad hoc per i più narcisi. «Flanella, lino e cotone sono quasi banditi. L'americano

predilige i tessuti dieci mesi: garantiscono una maggiore portabilità e si adattano di più alle stagioni», argomenta. «Qui si gioca molto con la combinazione di tasche interne, fodere e bottoni: personalizzano la giacca per renderla unica. Il mio consiglio è molto semplice: abbiate in guardaroba 12 giacche blu, una diversa per ogni occasione. I miei clienti come reagiscono? Lo stanno prendendo, molto seriamente».

Per rispondere alle richieste crescenti,

Max si è trasformato da qualche tempo in sarto itinerante: si muove tra New York e Washington, tra Los Angeles e Miami. Talvolta vola anche a Dubai e Mosca. Qui in suite d'alberghi di prima classe invita gli avventori a rivivere l'atmosfera che si respira nel suo gentleman club di New York. «È come se aprissi pop atelier, dove però si può accedere solo su appuntamento», spiega. Non lo dice apertamente, ma non è certo semplice il suo mestiere, specie quando bisogna accontentare tutti. Dagli investment banker agli avvocati di grido alla **Eddie Hays** che seguì John Gotti, ai neo Obama come **Harold Ford Junior**, tutti oggi bussano alla sua porta. E lui non si tira indietro. «Cambiano i clienti, cambiano i vestiti, ma su ognuno di loro l'abito acquista personalità», prosegue. «Vedo tutti i giorni gente ricca e famosa in mutande davanti al mio specchio: si fidano di me», conclude. «Quando i miei clienti sono fieri di quello che indossano e ne diventano paladini, mi si apre il cuore. È la soddisfazione più grande». Dopo quella, probabilmente, di aver sfondato a New York. C

