

LA SIGNORA DEL VINTAGE



Claudia Jesi ha inventato il vintage in Italia superando diffidenze e mode di comportarsi, valicando e rinnovando il concetto antiquato e un po' dispregiativo di "vestiti usati" proponendo pezzi firmati di seconda mano. Ecco la nostra conversazione in cui spiega gli inizi di Cavalli e Nastri e ci racconta la situazione attuale del vintage.

Claudia compra il negozio attuale di via Gian Giacomo Mora - zona navigli - nel 1990. Il nome era già quello: lei l'ha mantenuto, rilevandolo dopo averci lavorato gratis per un paio di mesi. Da architetto la prima tentazione fu quella di trasformarne gli interni con mobili selezionati per essere venduti ma presto si accorse che la gente le portava più spesso vestiti che non mobilia. Avendo un buon occhio allenato a un istinto estetico importante iniziò a ricevere le visite degli stilisti milanesi che arrivavano a Cavalli & Nastri in cerca di oggetti e accessori per le loro collezioni.

Le visite si fecero amicizie, i sodalizi crebbero verso vere e proprie collaborazioni, intrighi virtuosi: Ferrè mandava le sue persone di fiducia a comprare da Claudia. Da lì in poi passarono tutti: Prada e molti altri principiarono a preparare le sfilate con pezzi procurati appositamente da Cavalli & Nastri. I primi clienti iniziarono a comprare vestiti di rayon degli anni quaranta, quelli con i classici disegni di fiorellini, ma chi visitava la boutique sceglieva anche altro: gli oggetti tipici di quegli anni.

Le novità arrivarono dall'America: iniziava l'epoca (epopea) del jeans. Claudia si recava già da tempo negli Stati Uniti, dove l'abitudine di vendere e comprare usato viveva già senza malizia: si trattava di importare quella moda in Europa, in Italia, dove la clientela aveva modalità di acquisto più classiche, meno coraggiose.

Fu così che la signora Jesi prese a partecipare alle fiere, i primi luoghi dei vestiti usati nel nostro Paese. In poco tempo i mercanti girovaghi arrivarono a prezzi esorbitanti, imponendo costi altissimi, quasi da bottega di moda. Questo non scoraggiò la proprietaria di Cavalli & Nastri, ma la spinse a cercare altrove la merce.

Mentre chiacchieriamo le accenno a quello che da neofita oggi mi sembra un ritorno al vintage, un'attenzione nuova e rinnovata verso il passato: le chiedo di questo.

C. "La gente ora è più abituata a comprare usato, noi compriamo usato anche nuovo, basta che sia firmato. Oggi puoi comprare un vestito di Dolce & Gabbana a un quarto del costo originale, altri marchi con prezzi da mercatini: questo diverte molto, c'è tutto un mondo interessato a questo ambito".

Io: "Il vostro sito è modernissimo e molto aggiornato..."

C. "C'è una squadra che si occupa del mercato online. Alle vetrine tengo moltissimo: ho lavorato qualche mese come direttrice di Fiorucci, di cui ero molto amica, lì ho imparato il gioco dello sguardo, fondamentale. Ho delle persone che seguono le mie impostazioni da vicino, arricchendo le scenografie con dettagli preziosi, abbiamo molta cura dei pezzi antichi, dei pizzi, dei bottoni: di tutto quello che riguarda la moda anche antica.

Io "C'è un abito, un accessorio in particolare che ti rappresenta più di altri?"

C. "Un abito di Curiel a cui ero affezionata... mi è stato strappato di mano da un altro collezionista. Ci penso spesso!"
Me lo mostra: l'ha salvato sull'Iphone.

Io "Che cosa ti ispira della tua attività?"

C. "Mi piacciono le cose belle, la selezione è un lavoro ma capita che mi tenga qualche vestito degli anni 30: ho un armadio piccolissimo!"

Io "Come funziona la ricerca di oggetti e di vestiti?"

C. "Mi muovo a 360 gradi, anche all'estero"

Io "Il mondo dell'uomo?"

C. E' un mercato difficile, soprattutto le taglie non sono facili da trovare: cerchiamo le 48, le 50".

Io "Chi sono i vostri clienti?"

C. "Dal grande avvocato al giovane manager, ma anche gli skaters: mettono giacche classiche realizzate con bei tessuti abbinata a un jeans".
Mentre registro le rivelo la mia passione per accendini e gemelli...

Io "Oggi la moda-cultura hipster sembra andare verso la ricercatezza, l'amore per i dettagli. È così?"

C. "ci si chiama fuori dal casual mettendo una bretella, un accessorio che automaticamente ti porta fuori dall'anonimato, dal banale".

Io "Prendiamo il nome del tuo negozio e facciamo una specie di gioco: i diversi colori dei nastri sulla coda dei cavalli indicano le caratteristiche specifiche di un animale.

Vorrei traslare queste indicazioni usate soprattutto nelle gare e nelle corse abbinando a ogni colore un argomento, partendo proprio dal mondo dell'equitazione.

Il nastro rosso indica un cavallo pericoloso, che scalcia: chi è all'interno dei negozi il "cavallo dall'estro creativo?"

Sorride – "Sono io, ma non da sola: due mie nipoti (Benedetta e Giulia, n.d.r.) lavorano con me. Con loro ho un rapporto importante, speciale. Mi fido moltissimo".

Io "Il nastro verde indica un animale poco addomesticato: trasformo il concetto. Come selezioni il personale?"

C. "Per caso! Si capisce un talento di qualcuno da come guarda le cose: un certo sguardo indica passione, attenzione. Queste sono qualità essenziali per lavorare con noi"

Io: "Nastro blu: lo stallone: quando capisci che l'occasione è da non perdere?"

C. "Io ritiro interi guardaroba, anche da privati. Sono spesso a Firenze, a Napoli, ma anche a Milano, a Bologna... a Parigi: mi muovo moltissimo... recentemente a Padova ho scovato una collezione meravigliosa conservata magnificamente. C'è sempre chi vuole disfarsi di cose che non mette. In questo caso gli acquisti sono già selezionati."

Io "Un affare in particolare?"

C. "Un non affare è stata una borsa importantissima data a un cliente di New York cedendola a un decimo del valore mentre mangiavo un panino..."

"All'inizio ci è voluto del coraggio nel proporre un negozio di cose usate in Brera. Poi la gente si è abituata!

Con me collaborano una decina di persone e una sartoria che ricevono, risistemano e lavano la merce, la cuciono, la stirano, la presentano."

Io "Il nastro bianco dice che il cavallo è in vendita... C'è una prassi per assegnare i prezzi?"

C. "Internet ci aiuta molto, consultiamo spesso il web."

Ringrazio Claudia, spostandoci verso l'uscita.

Dietro ogni acquisto, per ogni vetrina, a ogni passo di Cavalli e Nastri, c'è la grande consapevolezza di Claudia Jesi, la signora del vintage.

Giovanni Gastel Junior