

Il sognatore di Treviso

Lo stilista Massimo Alba ci racconta la sua vita e la sua carriera



03/03/2016, 14:09

Pitti Uomo, la fiera della moda maschile che si tiene due volte l'anno a Firenze, è considerato l'evento più importante per chiunque abbia a che fare con il settore. Per una manciata di giorni, i brand mettono in mostra all'interno dei numerosi padiglioni le collezioni della prossima stagione, nella speranza di catturare l'occhio di giornalisti e buyer. Sia gli uni che gli altri raramente riescono a visitare tutti gli stand, ma ve ne sono alcuni che nessun visitatore che si rispetti può tralasciare. Il cuore del padiglione di Classico Italia: è lì che si trova lo stand di Massimo Alba, uno di quelli che non bisogna assolutamente farsi scappare.

Tutti desiderano parlare con Massimo Alba in persona. Le mani scorrono immancabilmente sui capi d'abbigliamento: per valutare la morbidezza del cashmere di prima qualità, innanzitutto, ma anche per entrare nello spirito del marchio. Tutti i capi infatti hanno un aspetto vissuto, che trasmette a chi li osserva un senso di familiarità. Questa sensazione nasce da una piacevole parvenza di usura, dall'aspetto sbiadito dei colori dei tessuti. È per questo che il marchio è così amato. Ed è per questo che lo stand è sempre gremito di decine di visitatori, tanto che né interviste né chiacchierate risultano possibili. Ma al termine dell'evento, Natela Pochverija è riuscita a raggiungere Massimo Alba per telefono.

новости



15:03 Риккардо Тини создал для Givenchy коллекцию джинсовой одежды

14:03 Французская кондитерская Laduree открывается в Москве

11:03 Букио Джаррар — новый дизайнер L'etip

11:03 В Москве открылся бутик Charlotte Olympia

10:03 Коллекция обуви Michael Kors Jet Set 6 поступила в продажу

09:03 На Кузнецком Мосту открылся флагманский бутик Vivigal

07:03 10 марта в Риме откроется ювелирная выставка Vivigal

04:03 Рнэпрэ проводит благотворительный аукцион фотографий Дэвида Беллмана

04:03 Тото Кутуньо выступит 8 марта в «Барона Luxury Village»

04:03 Федор Конюков отправится в двухдневное путешествие с часами Breitling Emergency

03:03 Открытие ARTICOOLI by BOBBO в «Современном пассаже»

[ВСЕ НОВОСТИ](#)

актуально

ПЕРВЫЕ ЛИЦА
ВЕРОНИКА НИШАВЬЯН О МУЖСКОЙ ЛИНИИ БРЕНДА

SHOWROOM
ФИЛЬМ О НОВОЙ ЛИНИИ БАГАЖА CHANEL «COCO CASE»

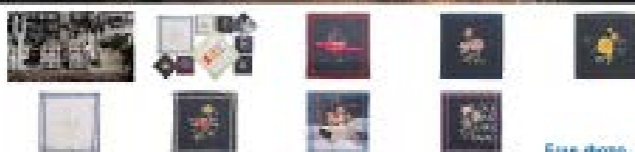
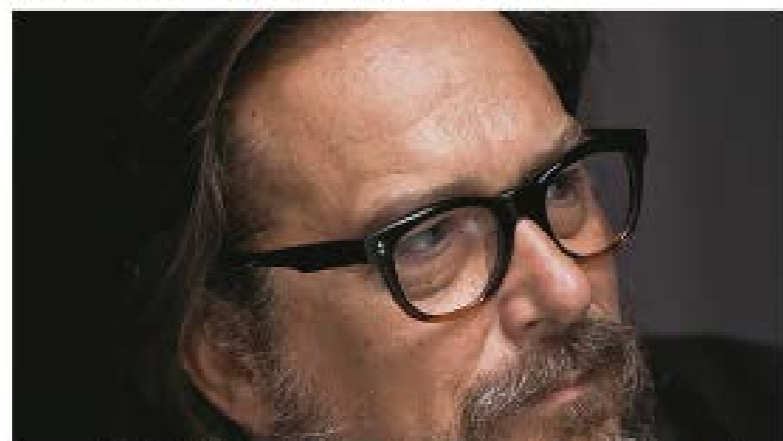
ПЕРВЫЕ ЛИЦА
О РОССИИ, РАБОТЕ ОФИЦИАНТОМ И КОСМОПОЛИТИЗМЕ

FASHION
SU MISURA КАК ПОСЛАНИЕ / ФРАНКО АЛЬКУАТТИ О ТОМ, ЗАЧЕМ ШИТЬ НА ЗАКАЗ

подробно

Тревизский мечтатель

Дизайнер Максими Альба о своей карьере и жизни



[Еще фото...](#)

03.03.2016, 14:09

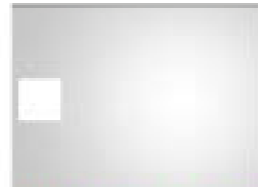
Флорентийская выставка Pitti Uomo проходит дважды в год и считается главным событием для всех, кто имеет хоть какое-то отношение к миру мужской моды. Несколько дней в десятке павильонов бренды показывают коллекции будущего сезона в надежде, что байеры и журналисты их заметят. Обойти все стенды байерам и журналистам редко удается, но есть точки, которые не пропустит ни один уважающий себя посетитель. В центре павильона итальянской классики стоит стенд Massimo Alba. Он как раз в числе тех, куда нужно заглянуть обязательно.

Все хотят пообщаться с самим господином Альбой и непременно пощупать одежду. Во-первых, чтобы оценить мягкость высококачественного кашемира, а во-вторых, чтобы проникнуться духом марки — все вещи выглядят так, будто прошли с владельцем огонь, воду и медные трубы, и кажутся очень родными. Ощущение возникает из-за приятных поперсточек и будто бы выцветших тканей. За это марку и любят. Поэтому на стенде вечно толпится с десяток посетителей, и ни о каком интервью и речи быть не может. Зато после выставки Натале Поцхверии удалось поговорить с господином Альбой по телефону.

— Поправьте, если я не права, но для марки Massimo Alba тенденции и цвета сезона значения не имеют. Важно другое — ваше послание миру. Его смысл — следуйте своим мечтам.

— Интересно, что вы с этого начали. И очень приятно, что вы почувствовали все правильно. Так и есть. Я просто верю в то, что делаю. И открыт миру. Мне все ужасно интересно. Я даже в социальных сетях пишу не для маркетинга, а чтобы делиться своими наблюдениями. Мне недостаточно просто продавать вещи, я мечтаю, чтобы бронежилеты, свитера и другие наши предметы одежды становились друзьями гардероба и клиента.

наглядно



НАРИСОВАННЫЙ ДНЮ

МУЛЬТФИЛЬМЫ О КОУ ROSE DES VENTS

штуки



LEGO ARCHITECTURE NEW YORK CITY

Конструктор для взрослых

самое читаемое

#1 **«ЗА 10 ЛЕТ МЫ НЕ ДОТ НА КОПЕЙКИ НА РЕКЛАМУ»**
Федушин Захаров о себе и бренде

#2 **«ЖИЗНЬ МОЯ, КИНЕМА»**
Стригалева, выставка леди Людмила Турчинова

#3 **«HERMES — ЭТО УВАЖАЮ САМОМУ СЕБЕ»**
Вероника Нишавьян о мужском бренде





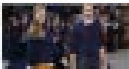


#4 **«КЛАССИЧЕСКИЕ ИДЕАЛЫ»**
Как выбрать аромат

#5 **«ОЧЕНЬ ПРИЯТНО БЫТЬ»**
Роберт Де Ниро

выбор редакции

ЧАСЫ
ГОРА НА ВЫХОД / В ФОРМАТЕ BLACK П

ПЕРВЫЕ ЛИЦА
РЕЖИССЕР АННА МЕЛНИК О СВОЕМ НОВОМ ФИЛЬМЕ

ИСКУССТВО	
«ЖИЗНЬ МОЯ, КИНЕМАТОГРАФ» / ОТКРЫЛАСЬ ВЫСТАВКА ЛИЧНЫХ ВЕЩЕЙ ЛЮДИМЛЫ ГУРЧЕНКО	
ЧАСЫ	
5000-2016 / ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ О ГЛАВНОМ ЧАСОВОМ СОБЫТИИ ГОДА	
FASHION	
УГНЕЗДИЛИСЬ / О НОВОМ ДОМЕ ДЛЯ G. LORENZO	
BEAUTY	
КЛАССИЧЕСКИЕ ИДЕАЛЫ / КАК ВЫБРАТЬ АРОМАТ	
АЛЬТЕРНАТИВА	
ЭРА НЕВИДИМОК / МОГУТ ЛИ МОДНЫЕ ДОМА СУЩЕСТВОВАТЬ БЕЗ АРТ-ДИРЕКТОРОВ	
BEAUTY	
СВЕТСКИЙ ВЫХОД / ПРАВИЛА ВЕЧЕРНЕГО МАКЯЖА	
УКРАШЕНИЯ	
ВСТРЕЧАТЬ ПО ЗАКРЕПКЕ / 130 ЛЕТ TIFFANY BETTING	



— Вы часто говорите о вещах так, как будто у них есть душа. Если вещи способны передавать положительную энергию, может быть, они и негативную способны передавать, и тогда покупать что-то в секонд-хенде опасно для жизни?

— Я не хочу, чтобы меня считали городским сумасшедшим, поэтому и редко об этом говорю, но я убежден, что любая вещь сохраняет энергию. Да, действительно, покупая пальто в секонд-хенде, вы рискуете. Но я верю в хорошее. Я так много времени провожу на блошиных рынках и в магазинах секонд-хенд, что уже научился чувствовать энергию вещи почти сразу. Вот недавно купил себе платок Hermes в одном магазинчике, он так мне понравился! Уверен, он ждал меня.

— Вы помните первую созданную вами вещь?

— Это был кашемировый свитер двух оттенков серого в 1980-е. Я тогда трудился в своей крошечной компании 97 rue des Mimosas. Мне было 28 лет. Моя первая работа и моя маленькая компания. Я делал кашемировые вещи и экспериментировал с двумя похожими оттенками в расцветку. Меня поддерживала Loro Piana, предоставляя ткани. Через год господин Канесса, основатель компании Malo, пригласил меня стать их креативным директором.

— В Malo вы проработали около 17 лет, а потом развивали новую концепцию для Agnona. И стали совладельцем Ballantyne.

— Да, Agnona тоже владеет семья Канесса, и после успешной работы с Malo они решили доверить мне и Agnona. Примерно через год господин Канесса предложил мне стать совладельцем Ballantyne. И мы переадресовали его. Тогда я почувствовал в себе силы запустить бренд собственного имени. Мы все производим в Италии.




— Вы часто заходите в свои бутики?

— В Москва наши вещи продаются в сети «Кашемир и шелк», и там я, конечно, не был. Но у нас два магазина — в Милано и в Риме, и там я очень часто бываю. Кстати, буквально на следующей неделе я собираюсь устроить ужин для клиентов в одном из бутиков. Секретный вечер для друзей.

— Я анализировала последние шоу многих дизайнеров, и мне пришла в голову мысль, что коллекции получаются хорошими до тех пор, пока дизайнеру это интересно и у него есть драйв. Как только драйв уходит, становится скучно. И это сразу отражается на продажах и прибыли.

— Я убежден, что так и есть. Я совсем не богатый человек. Мы с женой заложили квартиру, чтобы запустить бренд. И никогда не ставили сверхприбыль во главу угла, но дело пошло. Нас не так много: моя жена, мой сын, ему 11, и наш лабрадор. В компании работает что-то около 30 человек. Мы просто ментали делаем то, что делаем. И здорово, что это приносит прибыль. Конечно, в основе нашей компании существует бизнес-схема. Не вижу в этом никаких противоречий. Но мы очень маленькие.



АЛЬТЕРНАТИВА	
ПРОИЗВЕДЕНИЯ ИСКУССТВА, КОТОРЫЕ НАДЕТЬ	
УКРАШЕНИЯ	
ДРАГОЦЕННЫЕ НАШИ / ЖЕНЩИНЫ В ЮВЕЛИРНОМ БИЗНЕСЕ	
BEAUTY	
BEAUTY-ПРОДУКТЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЕЛОВОЙ ПОЕЗДКЕ	

- Mi corregga se sbaglio, ma sembra che per il marchio Massimo Alba i trend e i colori della stagione non abbiano significato. Ciò che importa davvero è il suo messaggio al mondo: "seguite i vostri sogni".

- Trovo interessante che lei sia partita da questo punto e fa davvero piacere scoprire che ha colto tutto perfettamente. È proprio così. Credo in quel che faccio. E sono aperto al mondo. Trovo tutto incredibilmente interessante. Nei social media non scrivo per ragioni di marketing, ma per condividere ciò che osservo. Non mi basta vendere. Sogno che i nostri pantaloni, i maglioni e gli altri capi di abbigliamento diventino amici dei clienti, e anche dei loro guardaroba.



- Spesso lei parla delle cose come se queste possedessero un'anima. Se le cose sono davvero in grado di trasmettere energia positiva, forse possono trasmettere anche energia negativa: potremmo dire, allora, che acquistare capi di seconda mano è un azzardo nei confronti del proprio benessere?

- Non voglio essere preso per un disadattato, per cui ne parlo raramente, ma sono convinto che ogni oggetto racchiuda in sé dell'energia. Sì, è così, acquistare un cappotto di seconda mano è un rischio. Ma io ho fiducia nella bontà delle cose. Ho passato così tanto tempo nei mercatini delle pulci e nei negozi di usato che ho imparato quasi subito a percepire l'energia delle cose. Di recente ho comprato un foulard di Hermès in un negozietto, mi aveva colpito così tanto! Sono sicuro che mi stava aspettando.

- Si ricorda la prima cosa che ha creato?

- Un maglione di cashmere con due tonalità di grigio, negli anni '80. All'epoca lavoravo con il mio piccolissimo marchio, 97 rue des Mimosas. Avevo 28 anni. Il mio primo lavoro, il mio piccolo marchio. Creavo capi in cashmere e, quanto al colore, sperimentavo l'uso di due

— Если бы к вам пришли крупные корпорации типа LVMH или Kering Group и предложили выкупить ваш бизнес, вы бы согласились?

— Боже мой, я как будто с зеркалом разговариваю. Почему вы задаете вопросы, которые я сам себе задаю? (Смеется.) Я бы не отказался стать их частью, чтобы увеличить объемы производства, делать еще больше, чем я могу сейчас. Не потому, что мне нужна сверхприбыль, а потому, что я хочу развивать свою компанию. Поэтому для меня нет ничего страшного в том, чтобы расти. Моему сыну 11, и он каждый день открывает что-то новое для себя. Мне 55, и я сохранил ту же детскую любознательность. Как я уже говорил, мы открыты для мира во всем его многообразии. Может быть, немного не на тему вашего вопроса отвечу сейчас, но мне кажется важным это произнести. Налеая закрываться от мира, нужно уметь налаживать контакт с природой, наслаждаться. И даже немного бояться ее. Все технологии бессильны против бунта природы. Я даже окно ночью не закрываю, потому что боюсь пропустить что-то важное.

(Неожиданно в трубке слышится звон колокола.)

— Вы же живете рядом с церковью Santa Maria delle Grazie?

— Да, нам несказанно повезло. Мы искали квартиру, и кто-то показал нам эту. Мы ее купили. В тот же день. Я убежден, что она тоже ждала именно нас. Теперь мы здесь счастливо живем.

— Вы родились в Милане?

— Нет, я родился в Тревизо, недалеко от Венеции. В Милан я попал, когда мне было 18. И сразу понял, что хочу жить здесь. Его многие не понимают, но мне кажется, что в нем столько скрытой красоты!

— Я пыталась найти вашу биографию, чтобы не тратить время на вопросы вроде "где вы учились и где родились", но все начинается с 1990-х и компании 97 rue des Mimosas. Таинственный господин Альба, где вы учились?

— Ох... Нигде. После школы я очень много путешествовал. Меня совершенно не привлекала идея учиться в университете. Мне хотелось "мультиуниверситетов". Поэтому все мое образование проходило на колесах. Мне нужно было осмотреться. Я много времени провел в Индии, Японии, мне все было интересно. Я жадно глотал все новое: музыку, архитектуру, искусство — все, что мне мог дать мир. Поэтому у меня нет любимого музыканта, например, я включаю функцию Shuffle и слушаю все подряд — от фортепианных зарисовок до поп-музыки. Я никогда не верил в статусные вещи, в необходимость иметь много денег, например. Деньги — это неплохо, но они могут превратить человека в вульгарное существо. Важнее делать то, что любишь. Меня так часто спрашивают, в чем секрет успеха, а я даже не знаю, что ответить. Да нет никакого секрета, если просто от души делаешь то, что любишь. Ну какой тут секрет? Просто вкладывайте душу в каждый продукт, и тогда успех не обойдет вас стороной. Я искренне в это верю.

Беседовала Наталья Поцхверия

0 0 3 0

[Коммерсантъ Lifestyle](#) от 03.03.2018, 14:08

Авторы
[Наталья Поцхверия](#)

[ПЕЧАТЬ](#) [ОБСУДИТЬ](#)

еще

«Hermès — это уважение к самому себе»



Творческий партнер

«Однажды продала бизнес»

sfumature simili. Loro Piana mi sosteneva, mettendomi a disposizione i tessuti. Un anno dopo il fondatore di Malo, Canessa, mi invita a diventare il loro direttore creativo.

- Con Malo ha lavorato per circa 17 anni, poi ha sviluppato un nuovo concept per Agnona e infine è diventato comproprietario di Ballantyne.

- Sì, la famiglia Canessa è proprietaria anche di Agnona. Dopo il successo con Malo, hanno deciso di darmi fiducia e di credere in questo brand. Circa un anno dopo, Canessa mi ha offerto di diventare comproprietario di Ballantyne. E abbiamo rilanciato il marchio. Ho sentito poi di avere la forza di dare vita a un mio brand. Produciamo tutto in Italia.

- Le capita spesso di andare nelle proprie boutique?

- A Mosca i nostri prodotti sono venduti dalla rete di negozi "Cashmere e Seta" e lì, ovviamente, non ci sono stato. Ma abbiamo due negozi, uno a Milano e uno a Roma, dove vado molto spesso. Tra l'altro proprio la prossima settimana ho intenzione di organizzare una cena per i clienti in una delle boutique: una serata segreta per gli amici.

- Ho analizzato gli ultimi fashion show di molti stilisti e mi sono accorta che le collezioni sono di buona qualità finché gli stilisti nutrono dell'interesse al riguardo, finché sono trascinati da un impulso creativo. Quando quest'impulso svanisce, la cosa diventa noiosa, e ciò si riflette subito sulle vendite e sui profitti.

- Sono convinto che sia proprio così. Non sono affatto ricco. Io e mia moglie abbiamo impegnato il nostro appartamento per avviare il brand. E non abbiamo mai messo il sovrappiù al primo posto, ma è andata bene. Alla fine siamo in pochi: mia moglie, mio figlio di 11 anni e il nostro labrador. Nell'azienda lavorano circa 30 persone, più o meno. Semplicemente, sognavamo di fare ciò che stiamo facendo, ed è bello che questo ci dia un ritorno. Ovviamente la nostra azienda si basa su un modello imprenditoriale, non vi vedo alcuna contraddizione. Noi però siamo molto piccoli.



L'interno dello studio di Massimo Alba.



«За 10 лет мы не потратили ни копейки на рекламу»



Щебет высокой моды



Мария Никитина



Счастливые билет



Безумство крабрых



Любовь за 25 дней



Две из пятисот



«Если бы меня интересовала только вода, я бы, наверное, улетел со скун»



Дорожные знаки

обсуждение



КОММЕНТИРОВАТЬ Войти как

Сообщений: 0

Отбрасывать ответы

© 1991–2016 АО «Коммерсантъ». All rights reserved.

[ЖАЛУЙТЕСЬ](#)

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ

[Фото](#) | [Видео](#) | [Апарты](#) | [Темы](#) | [TV-Digital](#) | [Рейтинги](#) | [Новости компаний](#) | [Объявления о несостоятельности](#) | [Блоги](#) | [Годовые отчеты компаний](#) | [Архив](#)

ИЗДАНИЯ

[Газета «Коммерсантъ»](#) | [Власть](#) | [Деньги](#) | [Сплетни](#) | [Weekend](#) | [Автопилот](#) | [Каталог](#) | [TV-Spice](#) | [Рейкены](#) | [TV-FM](#)
[Партнер «Ъ» — ПАО «Метафон»](#)
[Партнер «Ъ» — Металлоинвест](#)

ИНФОРМАЦИЯ

[Контакты](#) | [Редакция](#) | [Банковки](#) | [О «Коммерсанте»](#) | [Правовая информация](#) | [Конференция «Ъ»](#) | [Подписка](#) | [Рекла](#)
[ПАО «Аэрофлот» — официальный сайт поставщика АО «Коммерсантъ»](#)

16+



- Se da lei si presentassero grandi holding del calibro di LVMH o del gruppo Kering, offrendosi di acquistare la sua azienda, accetterebbe?

- Mio Dio, mi sembra di parlare allo specchio. Perché mi fa le stesse domande che mi pongo io stesso? (Ride) Non rifiuterei l'offerta, e questo per aumentare i volumi della produzione, per fare più di quanto io non riesca a fare ora. Non perché ho bisogno di utili molto elevati, ma perché desidero far crescere la mia azienda. Se si tratta di crescere, non ci trovo nulla di male. Mio figlio ha 11 anni e ogni giorno scopre qualcosa di nuovo. Io ne ho 55 e ho conservato questa stessa curiosità infantile. Come ho già detto, siamo aperti al mondo in tutta la sua varietà. Forse non sto rispondendo esattamente a quel che mi ha chiesto, ma mi sembra importante dirlo. Le persone non devono chiudersi al mondo, bisogna saper stabilire un contatto con la natura, trovarvi piacere. E anche temerla un po'. Qualsiasi tipo di tecnologia è impotente dinanzi alla forza che può scatenare la natura. Di notte non chiudo nemmeno la finestra: ho paura di perdermi qualcosa di importante.

(All'improvviso, si sente il suono delle campane)

- Vive davvero vicino alla chiesa di Santa Maria delle Grazie?

- Sì, siamo stati incredibilmente fortunati. Cercavamo un appartamento e ci hanno mostrato questo. L'abbiamo comprato quello stesso giorno. Sono sicuro che anche l'appartamento stava aspettando proprio noi. La nostra vita qui è molto felice.

- Lei è nato a Milano?

- No, a Treviso, vicino a Venezia. A Milano ci sono finito quando avevo 18 anni. Ho subito capito di volerci passare la vita. Molti non la capiscono, ma io trovo che nasconda così tanta bellezza!

- Ho cercato di recuperare i suoi dati biografici, per evitare di perdere tempo con domande come "dov'è nato e dove ha studiato", ma si parte sempre dagli anni '90 e da 97 rue des Mimosas. Misterioso signor Alba... dove ha studiato?

-Oh... da nessuna parte. Dopo la scuola ho viaggiato molto. L'idea di studiare all'università non mi attraeva per niente. Desideravo una "multiversità". La mia educazione si è svolta tutta sulle ruote: avevo bisogno di guardarmi attorno. Ho passato un sacco di tempo in India e in Giappone, trovavo tutto interessante. Ero avido di novità: musica, architettura, arte... tutto ciò che il mondo poteva darmi. Ecco perché, ad esempio, non ho un musicista preferito: seleziono la modalità Shuffle per la riproduzione musicale e ascolto tutto quanto di seguito, dai pezzi per pianoforte alla musica pop. Non ho mai creduto negli status symbol, nel fatto che sia indispensabile avere molti soldi. Il denaro va bene, ma è in grado di trasformare l'uomo in una creatura volgare. È più importante fare ciò che si ama. Spesso mi sento chiedere qual è il segreto del successo e io non so nemmeno che dire. Non c'è nessun segreto nel fare semplicemente ciò che si ama, nel farlo con il cuore. Beh, dov'è il segreto? Mettete l'anima in ogni prodotto e il successo non si limiterà a passarvi accanto, arriverà da voi. Ci credo davvero.

Natela Pochverija Besedovala