

# GAETANO ALOISIO

## QUI IL DESIDERIO PRENDE FORMA



**Raffinatezza. Cura per il dettaglio. E sensibilità. Gaetano Aloisio, sarto di origine calabrese, svela i segreti del mestiere. E come riesce a cogliere la personalità del cliente per tradurla in creazioni impeccabili e uniche**



Si varca la porta dell'Atelier Aloisio a Roma, a due passi da Piazza Euclide nel raffinato quartiere Parioli, e si è subito avvolti da una sensazione di morbidezza e calore. Tessuti di classe occhieggiano dagli scaffali di legno chiaro. E ad accogliere il cliente, un'atmosfera di cordialità e disponibilità che testimonia, prima di tutto, un'autentica passione. Quella per la sartoria d'alta classe, il vero biglietto da visita di Gaetano Aloisio. Aloisio è un sarto giovane, soprattutto per gli standard del mondo sartoriale, ma dalla lunga esperienza. Quarantadue anni, calabrese, da anni vive e lavora a Roma. Il suo raggio d'azione, però, oltrepassa di molto la capitale e l'Italia. Da circa quindici anni, tra i suoi clienti si possono contare anche francesi, tedeschi, russi e americani. Ma sono arabi e giapponesi, a quanto pare, i maggiori estimatori del suo lavoro. "Fare il sarto" non è più, o comunque non solo, un semplice mestiere. Aloisio ama ricordarlo, e ha ragione: per raggiungere l'eccellenza nel cam-

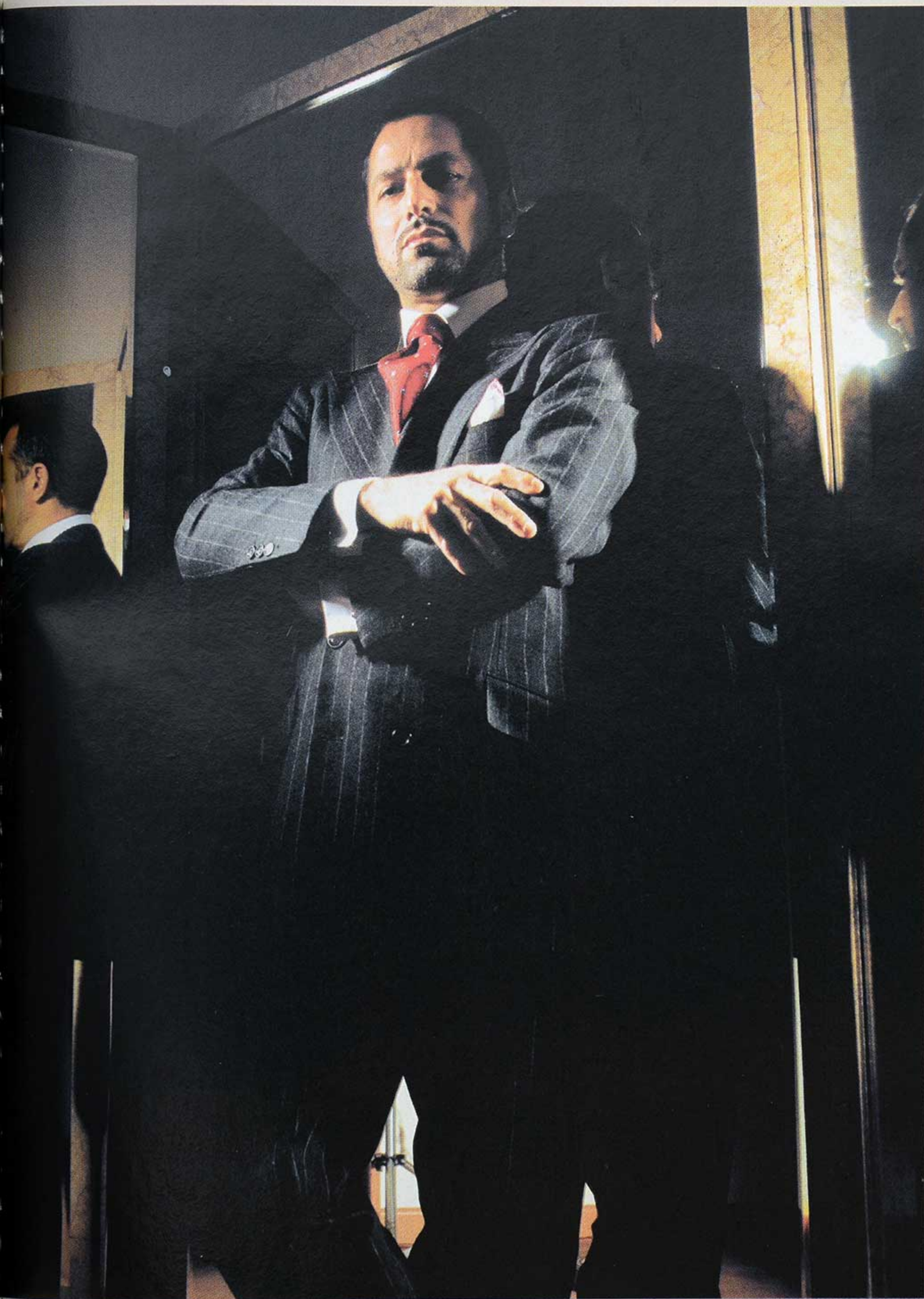
po sartoriale non sono più sufficienti le sole capacità tecniche e artigianali. È necessario anche, e soprattutto, un certo intuito manageriale. Che non sacrifichi il senso profondamente personale e "umano" della professione, ma che lasci entrare, nel mondo chiuso della bottega di lusso, concetti a lungo tenuti alla larga, quasi fossero impuri. Competitività, attenzione alle tendenze, costante aggiornamento.

### ➔ UN SARTO MANAGERIALE

Il nuovo sarto deve avere competenze da manager: conoscere le lingue e le culture, aprirsi a una visione internazionale. È con questa convinzione, del resto, che Aloisio ha abbracciato la carica di Vicepresidente della Camera Europea per l'Alta Sartoria. Una struttura che si pone come base di comunicazione tra laboratori sartoriali d'eccellenza, in vista di una internazionalizzazione sempre più consapevole, che non dimentichi però le particolarità locali ma, anzi, le tuteli e le valorizzi. Perché



**GAETANO  
ALOISIO**  
*Via G. Antonelli, 50  
00197 Roma*



una sartoria è, in ogni senso, una piccola azienda. E della piccola azienda ha tutte le potenzialità: versatilità e flessibilità, rapporto diretto con il cliente e attenzione alle sue esigenze. Ma soprattutto, la sartoria come piccola azienda ha un grande valore aggiunto: la possibilità di pensare a un commercio su ampia scala senza però perdere di vista le esigenze della personalizzazione del prodotto. È questo il valore aggiunto dell'idea di abito realizzato su misura.

#### ➔ ESSERE UN CONSIGLIERE

E per essere vincenti e competitivi occorre poi tanta più sensibilità, se non addirittura una sorta di empatia. Doti assolutamente necessarie quando si ha a che fare quotidianamente con clienti appartenenti a diverse culture. Perché certe differenze, sia che si parli di attitudine, di abitudini, di atteggiamento, resistono anche alla globalizzazione più spinta. E per fortuna, verrebbe da dire. Può sembrare stra-

no, ma si può imparare molto di una cultura così distante dalla propria anche semplicemente osservando il modo di toccare o guardare un abito ben fatto. Ad esempio, in Giappone, come racconta Gaetano Aloisio, il cliente valuta soprattutto i dettagli. Anche quelli più piccoli. Il committente arabo, al contrario, specie se appartiene ad un alto lignaggio, ha un approccio più decisionale e diretto. Quasi sospettoso. Alla base di tutto questo c'è un'idea tanto semplice quanto forte: il capo unico viene visto come espressione di una personalità, unica anch'essa. Una personalità che deve essere valorizzata al meglio. È qui che si costruisce il rapporto di fiducia con il cliente, che «cerca ormai nel sarto – sottolinea ancora Aloisio – non un semplice commerciante, e ancor meno un servitore, ma un valido consigliere».

#### ➔ COMODITÀ ED ESCLUSIVITÀ

Ma non finisce qui il lavoro complesso che ruota intorno al semplice "taglio". Perché poi quello che rende veramente grande un sarto c'è quella sensibilità tutta fisica e "materiale" che gli permette, al semplice tocco, di capire i tessuti, di studiarne la malleabilità, di intuirne la forma a venire. Forma che per essere veramente di classe deve seguire due imperativi: comodità e esclusività. Due requisiti che a ben guardare, nota giustamente il sarto, sono in realtà uno solo. Cosa, meglio di un abito realizzato su misura che "cade" perfettamente sul corpo, può regalare il massimo agio, il massimo comfort? Ecco, forse è questa la chiave. Un buon abito deve innanzitutto far sentire bene e a proprio agio chi lo deve indossare. Perché, è uno dei motti della sartoria Aloisio, "chiunque è capace di essere allegro e di buonumore quando è ben vestito". E allora, chi non affiderebbe le sorti della propria eleganza a un sarto che si presenta al cliente con questa celebre massima di Charles Dickens?