



LASCIATE CHE I (NUOVI) RICCHI VENGANO A ME

HA QUASI ESAUDITO IL SUO RUSSIAN DREAM: VENDERE FERRARI A CHI AVEVA LA ZHIGULI, FAR INDOSSARE ZEGNA A CHI AMAVA IL COLBACCO. COSA MANCA ANCORA A DAVID GISI? LA BEVERLY HILLS IN VERSIONE DACIA. MA CI STA GIÀ PROVANDO

di Margherita Belgiojoso - Foto di Jeremy Nicholl

Come si fa a iniziare da commesso negli Stati Uniti e finire amministratore delegato di un polo del lusso a Mosca? Mosca oggi è molto simile alla New York di vent'anni fa, quando ho iniziato la mia carriera. Anche lì la gente non sapeva letteralmente che cosa mettersi addosso. Le racconto un episodio: ero al semaforo della 5th Avenue, aspettavo di attraversare la strada, di fianco a me c'erano quattro uomini: erano tutti vestiti di nero con le scarpe nere. Io invece ero vestito "da italiano", in grigio, scarpe mar-

roni. Sa una cosa? Hanno cominciato a fissarmi, gli occhi sgranati, e la ragione è semplice: gli piaceva il mio stile. Ci sono voluti vent'anni di tirocinio per imparare, adesso a New York sanno come si fa. A Mosca siamo agli inizi del corso di formazione. Io sono qua per questo». Il fiorentino David Gisi a 40 anni sfoggia un fisico da lottatore. Intensi occhi neri, risata da ragazzo, abbronzatura perenne, due brillanti fissi ai lobi. La madre è parigina, il padre originario di Capri. È l'uomo che decide come i moscoviti (molto, molto ricchi) si vestiranno questa primavera. È re-

sponsabile di Ermenegildo Zegna, Loro Piana e Brioni; amministratore delegato (divisione uomo) di Mercury, il più grande distributore di luxury goods russo, un colosso dal fatturato di 600 milioni di euro: il partner russo di nomi come Armani, Dolce & Gabbana, Gucci, ma anche Bulgari, Maserati e Ferrari, fondato nel 1993 da Leonid Friedland e Leonid Strunin, tuttora proprietari, ebrei russi con passaporto svizzero.

In alto, il fiorentino David Gisi, 40 anni, nel suo lussuoso appartamento moscovita con vista sul fiume.



David Gisi in una serie di ritratti. Tra i suoi vezzi: l'abbronzatura perenne e due brillanti alle orecchie. Ha iniziato come commesso a New York.

Gisi governa il suo popolo di apprendisti moscoviti dal suo ufficio a Tretyakovskiy proezd, i quartieri generali di Mercury. Cento metri di ristoranti e boutiques tra i più fastosi di Mosca, illuminati a giorno anche a mezzanotte, frequentati solo da clienti con annessa guardia del corpo. Lo intervistiamo nella sua casa, all'ultimo piano di un palazzo sulla

Moscova. Una sontuosa penthouse dotata di palestra con vista fiume, arredo italiano e russo, quadri comprati nei mercatini dell'antiquariato, e un maestoso set di mobili stile Impero di ebano e oro disegnati dal proprietario in persona. Gisi ha un tavolo fisso allo Zima o al Leta, i locali più chic della capitale russa, i posti che movimentano la notte moscovita, ma qui tutti gli riconoscono indubbe capacità manageriali. Gli ottimi risultati della Settimana della Moda di Mosca - conclusa qualche giorno fa - sono anche merito suo. Insomma, incarna perfettamente una specie di russian dream, iniziato appunto nella Grande Mela: «Quando ho visto New York per la prima volta mi sembrava di impazzire: dovevo vivere lì. Ogni giorno entravo in un negozio diverso e chiedevo se cercassero qualcuno. Da Armani mi consigliarono di ripassare un'altra volta, da Valentino invece mi dissero: "Togliti il cappotto e fatti vedere cosa sai fare". Ci sono rimasto tre anni e le vendite sono triplicate». Dopo gli anni da Valentino, studiando ingegneria tessile e marketing alla scuola serale, a 26 anni Gisi si ritrova direttore del negozio fiorentino di Ermenegildo Zegna e poi a Londra, responsabile della rete di vendita. A Mosca è approdato nove anni fa per guidare l'avventura del marchio Zegna nell'insidioso mercato russo. Qui ha conosciuto il partner Mercury. «Nel '97, venire a Mosca era come conquistare il Far West. Affascinante».

Nove anni dopo, David Gisi è il fashion-setter di Mosca. Nessuno meglio di lui conosce i gusti dei ricchi, viziosi e capricciosissimi nuovi russi.

E allora, come vogliono vestire?

«Sono clienti ideali per una ragione semplice: non temono il lusso. Non hanno paura di indossare cose belle, e anche di ostentarle. Un russo si veste magari in jeans e maglietta, ma poi, se occorre, non si tira indietro davanti a un giubbotto di cocodrillo. Sa osare perché ama l'esagerazione. Nove anni fa, i nostri clienti si lasciavano guidare totalmente. Oggi hanno sviluppato un gusto proprio. Sono cresciuti, sanno cosa vogliono, e vogliono solo cose di grande qualità».

Com'è oggi Mosca?

«È una città difficile, può essere aggressiva e stancante perché è piena di vita, sempre in evoluzione. Vivo qui metà del tempo, per il resto lavoro in Italia o in Europa: a piccole dosi Mosca è perfetta. È cambiata enormemente da quando sono arrivato, prima c'erano solo le automobili Zhiguli sempre rotte e sporchissime. Oggi ci sono macchine più lussuose che a Londra. E la vita notturna è bella. La gente sa divertirsi, davvero».

Quanto cresce il mercato del lusso?

«È in pieno boom: cresce dal 30 al 50 per cento ogni anno. Ma gli italiani rischiano di rimanere fuori, fanno un errore fondamentale: non osano entrare direttamente. Dovrebbero aprire filiali in loco, creandosi una propria struttura, con personale locale, seguiti da società legali internazionali, come è già stato fatto in altri paesi. La Russia oggi è molto più strutturata, ha leggi che proteggono l'investitore straniero. Vedi i francesi di Louis Vuitton e Hermès, che sono presenti direttamente come proprietari dei loro negozi e dei loro uffici. Noi invece rischiamo di arrivare troppo tardi».

«QUELLO RUSSO È UN CLIENTE PERFETTO. NON TEME IL LUSO. SI VESTE IN JEANS, MA PURE IN GIUBBOTTO DI COCCODRILLO»



«QUANDO SONO ARRIVATO A MOSCA, NEL '97, ERA COME CONQUISTARE IL WEST. OGGI LA CITTÀ, A PICCOLE DOSI, È PERFETTA»

paperone abita qui

I super ricchi russi sono ancora più ricchi. Lo dice *Forbes* nella sua nuova classifica dei milionari del mondo. Gli oligarchi russi hanno raddoppiato le proprie fortune grazie ai prezzi record delle materie prime, e alla crescita del RTS, la borsa russa, che nell'ultimo anno è salita del +108%. Primo tra i russi, al 21° posto, è Roman Abramovich, il proprietario del Chelsea club, con una fortuna di \$18,2 miliardi. Tutti petrolieri o magnati dei metalli gli altri russi: Vagit Alekperov, proprietario della petrolifera Lukoil, è al 37° posto oggi mentre nel 2005 era appena 122°; dietro di lui, al 41° posto, Vladimir Lisin, magnate dell'acciaio. Svanito completamente dalla lista è Mikhail Khodorkovsky, la cui fortuna oggi è stimata a meno di \$500 milioni. Due le "new entries" russe: l'oscuro Suleiman Kerimov, deputato della Duma di origine dagestana che molti indicano come il vero proprietario della Nafta-Moskva, e Rustam Tariko, il magnate della vodka russa (e banca) Rusky Standart, grande habitué delle spiagge della Sardegna.

L'ingresso di un mega-store moscovita del gruppo Mercury, che distribuisce marchi italiani di lusso.

di perdere opportunità importanti». **I russi cominciano ad apprezzare anche i loro marchi, o vogliono sempre e soltanto beni di lusso occidentali, e italiani in particolare?**

«I nostri clienti continuano a comprare solo occidentale. Guardano qualche creazione di stilisti russi, ma questi marchi riguardano ancora una quota minima del mercato. La maggior parte dei loro acquisti rimane occidentale. E il 95 per cento resta italiano. Vogliono la qualità e il gusto italiano. Per le donne è diverso: la concorrenza francese è molto forte».

Lei lavora per un'azienda russa. Che differenza c'è rispetto a quelle italiane?

«Quando sono arrivato a Mosca, Mercury non aveva ancora aperto il suo primo negozio. Oggi è il colosso. Siamo cresciuti insieme, abbiamo sviluppato insieme il centro sul Kutuzovskij prospekt e poi il Tretyakovskij proezd. Ho molto insistito perché scegliessimo questo palazzo, a un passo dalla Piazza Rossa e dalla Lubianka, e oggi la torretta bianca del Tretyakovskij proezd è uno dei simboli di Mosca nel mondo. Mercury riconosce il valore e l'impegno di chi ci lavora: chi ha fatto bene viene premiato; chi no,

viene punito. Trionfa la meritocrazia. La proprietà pensa in grande, non ha paura di investire».

Adesso c'è il progetto di Barvikha, un villaggio del lusso a 40 chilometri da Mosca.

«Barvikha diventerà quello che Beverly Hills è per Los Angeles: un quartiere fuori Mosca ma integrato nella città, abitato dalla gente più esclusiva del paese. Un punto di riferimento non soltanto per i super ricchi: se il Tretyakovskij proezd è per lo shopping della settimana, a Barvikha si andrà nel fine settimana. La natura intorno è bellissima, c'è una foresta di alberi secolari, il villaggio stesso è progettato perché non disturbi il paesaggio. Non si vede cemento: tutto è ricoperto di legno, per mantenere l'atmosfera originale. La via principale è lunga un chilometro e larga seicento metri, con il pavimento riscaldato perché non si formi ghiaccio. Ci saranno in totale 100.000 metri quadrati di superficie in vendita, e sarà attrezzato con le strutture più moderne. Nasceranno ristoranti e bar, un albergo a cinque stelle, un centro per le sfilate, un casinò e un supermercato del lusso».

La sua carriera sarebbe stata possibile anche altrove?

«Non credo, è la Russia che me l'ha permessa. In Italia ormai i giochi sono fatti». ■