

A CONVERSATION WITH CATERINA GATTA

La prima cosa che penso, incontrandola, è che Caterina Gatta somiglia ad un fiore. Un bocciolo fragile e delicato che pare necessitare di molte premure, proprio come i germogli che si schiudono sui suoi abiti. È solo una volta seduti, l'uno di fronte all'altra, solo quando la ascolto parlare che capisco: quei petali di garbo ombreggiano uno stelo tenace e determinato – capace di bucare anche la neve per sbocciare – nonché un amabile accento romano che scioglie subito il ghiaccio e il volto (mio).

L: *Partiamo dall'ultima collezione che ha meravigliato tutti e che vede la collaborazione con la pittrice Sofia Cacciapaglia. Sono davvero curioso di sapere come vi siete conosciute e da chi è partita questa splendida idea.*

C: Devo ammettere che è stato un salto nel buio, non una cosa programmata molti mesi prima. Io ero arrivata ad un punto in cui sentivo la necessità di esprimermi al 100% con un prodotto che fosse totalmente mio e non contaminato con tessuti vintage di stilisti famosi. Volevo e dovevo fare un passo avanti. Il caso vuole che Sofia diventi mia amica ma, prima che questo accadesse, avevo già scoperto i suoi lavori e me n'ero innamorata perdutamente. Li trovavo in sintonia con tutto ciò che rappresenta il mio mondo, la poesia che ricerco nella storia e che entrambe trasportiamo nella contemporaneità. E, da quando è nata l'amicizia, abbiamo iniziato a condividere quest'idea.

L: *Ma è un'amicizia che hai ricercato o vi siete conosciute davvero per caso?*

C: Siamo state presentate ad un evento a Roma ma, quando ci siamo conosciute, non avevo immediatamente capito si trattasse della stessa artista che volevo contattare. Chiacchierando mi dice di essere una pittrice e, una volta intuito fosse *quella* Sofia Cacciapaglia, le confido tutta la mia ammirazione e il desiderio di acquistare una sua opera. Da lì il passo è stato breve, forse grazie alla forte sintonia che si era creata tra di noi. Avremmo voluto che la collezione uscisse a settembre, ma le tempistiche ci hanno obbligato a posticipare. Dopo le fashion weeks ci siamo immediatamente messe al lavoro per la stagione successiva.

L: *E hai scelto tu le stampe?*

C: Sì, ho fatto tutto io. Sofia mi ha detto: “*Mi fido di te, fai quello che vuoi!*” e questo mi ha permesso di sentirmi molto libera. Io le dissi subito che avrei interpretato – forse anche stravolto – i suoi quadri secondo la mia estetica e lei si è fidata. Naturalmente è stata partecipe di ogni mia scelta. Dico, però, che è stato un salto nel buio perché non avevo produttori all'epoca e, di conseguenza, non avevo un budget sostanzioso. Non sapevo come affrontare il futuro delle mie collezioni con tessuti autoprodotti, che sono costosissimi. Non ti nego che avevo un po' di paura. Avrei dovuto trovare un produttore entro la fine della collezione, per poi affrontare eventuali ordini.

L: *E infatti è arrivato l'accordo di licenza con la Castor srl.*

C: Esattamente! Da più di due anni provavo a mettermi d'accordo con altri produttori che, però, mi proponevano di creare società condivise, cosa che non avrei mai e poi mai accettato. Fissai poi un appuntamento con la Castor, senza grandi aspettative dato che, in una mail, dicevano che mi avrebbero conosciuta con piacere, ma che non avrebbero potuto prendermi. Decisi comunque di presentarmi – io ci speravo comunque, lo ammetto – e di presentargli il mio lavoro, i miei abiti, spiegandogli ciò che sarei voluta diventare con loro e quale sarebbe stato il target delle prossime collezioni. Sapevo di aver fatto una buona impressione, ma mi ripeterono ciò che mi avevano già anticipato via mail. Dopo due ore mi chiamarono e mi dissero: “*Ti prendiamo!*”

L: *C'è da dire che il tuo brand va a riempire una fetta di target forse prima assente alla Castor, producendo brand come Mantù e Giles.*

C: Hanno prodotto anche Marras e una parte dell'ultima collezione di L'Wren Scott, ma sì, sono rimasta molto contenta. Ho messo comunque subito le mani avanti dicendo che non avrei mai voluto società condivise (il mio marchio sarebbe rimasto a me), ma un semplice contratto di

licenza.

L: *Certo, la società condivisa è un rischio molto grande.*

C: È rischiosissimo! Bisogna stare molto attenti. Ma la Castor è un luogo che mi ha messo subito pace. È una fabbrica di stampo newyorchese, molto luminosa, in cui si avverte uno spirito di squadra coinvolgente, con un team di donne forte, ma che riesce a metterti a tuo agio.

Lavorare da soli può essere tanto stimolante quanto, talvolta, frustrante. Io iniziavo a sentire l'esigenza di creare una collezione senza l'aiuto dei meravigliosi tessuti che avevano caratterizzato quelle precedenti. Ora, la Castor produrrà due collezioni: una con tessuti vintage, più esclusiva, destinata a selezionati punti vendita; e un'altra interamente creata da me.

L: *Quindi due collezioni parallele?*

C: Sì. Non voglio abbandonare il concetto di recycling, almeno fino a quando avrò la fortuna di trovare questi tessuti. Penso sia importante trasmettere il valore delle collaborazioni tra i tessutai e i protagonisti del made in Italy.

L: *Anche se ora c'è la Castor, tu rimani comunque sola nel gestire il brand Caterina Gatta. Non ti spaventa non avere al tuo fianco qualcuno che conosci, che si occupi della parte economico/commerciale?*

C: Come hai detto tu, adesso c'è la Castor che si occupa di tutto ciò. Questo campionato sono riuscita a pagarlo da sola, autofinanziandomi con le vendite, come ho fatto con le ultime tre stagioni. Dalla prossima, naturalmente, trattandosi di produzioni vere e proprie, l'aiuto della Castor sarà fondamentale. Soprattutto se si tratta di un prodotto come il mio, che sfiora l'alta moda e il cui costo dei materiali è altissimo.

L: *E cosa pensi dei noti binomi creativi come Prada e Bertelli, Valentino e Giammetti, Armani e Galeotti ecc.?*

C: Magari trovassi il mio Giammetti! Non ce l'ho ancora, ma lo vorrei! Vorrei una figura che mi aiutasse non solo negli aspetti economico/gestionali, ma che fosse quasi una sorta di direttore artistico. Proprio come Giammetti con Valentino! Spero di trovarla.

L: *Mi incuriosisce molto, inoltre, il fatto che tu non abbia un ufficio stampa. Come sei riuscita a farti conoscere da sola in modo così clamoroso?*

C: È vero, fin dall'inizio, tutto ciò che ho fatto l'ho fatto da sola. Ho lavorato come assistente di una giornalista di moda dell'Ansa (Roberta Filippini, ndr) durante le fashion week di Milano e Parigi, dunque conoscevo i giornalisti di vista. Decisi quindi di contattare qualcuno di questi e qualche buyer.

L: *Attraverso il tuo contatto dell'Ansa?*

C: No, da sola. Azzeccando le mail, provando nome punto cognome chiocciola ecc.

L: *L'avevo letto, sì! È lo stesso metodo che hai utilizzato per scrivere a Franca Sozzani.*

C: Io ho ancora un quaderno a casa in cui, in ogni pagina, vi sono scritti tutti i possibili indirizzi e-mail dei vari fashion editors italiani. Non mi rispondeva nessuno! L'unica persona che non avevo ancora avuto il coraggio di contattare (ci ho messo un anno!) era Franca Sozzani. Lei è sempre stata il mio idolo e io non mi sentivo mai pronta. Mi dicevo: "Mattipare che la contatto? E poi che glie faccio vedè? Quattro vestitini de seta?" anche se, dentro di me, sapevo che a lei l'idea di questi tessuti ripresi e rivisitati sarebbe piaciuta. Lo sapevo! Ma non riuscivo a fare il grande salto.

In quell'occasione avrei anche potuto farmi aiutare (dalla giornalista dell'Ansa di cui ti parlavo prima), ma non ho mai voluto. Se le avessi scritto, lei avrebbe dovuto rispondermi perché davvero interessata. Ma non era ancora il momento. Nel frattempo, mentre in Italia nessuno mi rispondeva, feci questa presentazione alla Soho House di New York.

L: *Ecco, scusa se ti interrompo, ma come hai fatto a presentare la tua prima collezione alla Soho*

House di New York?

C: Facevo uno stage in un'agenzia di public relations che aveva sedi a New York e a Los Angeles, dove lavorai per tutta l'estate. Selezionavo brand europei da portare nel mercato americano, lavorando come talent scout e, occasionalmente, come stylist. Ricordo un servizio con Janet Jackson per il quale mi occupai personalmente della scelta dei pezzi vintage che la cantante avrebbe indossato. In America è diverso da qui, ti permettono di fare carriera molto più velocemente. Ero a Los Angeles da una settimana ma, avendo notato che conoscevo già tutti i negozi vintage della città, mi affidarono lo styling *preliminare* della Jackson. Poi sapevano che, per passione personale, stavo creando una mini-collezione di abiti con tessuti di stilisti famosi e, quando la videro, mi chiesero di inserirmi nella presentazione che si sarebbe tenuta a New York. Ovviamente ho colto la palla al balzo ed è andata benissimo! Meredith Melling-Burke di Vogue America era molto entusiasta, fotografando i miei pezzi mi chiese dove si poteva comprare la mia collezione. Rimase molto stupita quando le risposi che non vendevo ancora da nessuna parte e mi disse di avvertirla non appena il tutto fosse stato acquistabile. Rimasi colpita da questo riscontro immediato e importante che ritrovai anche nei department stores come Bergdorf Goodman; che contattai, naturalmente, azzeccando la mail di chi di dovere dopo qualche tentativo (ormai sono un hacker!). Fu Linda Fargo a rispondermi e il mio colloquio fu davanti un team di otto persone che, per un'ora, mi dedicò la sua più completa attenzione. Cosa alla quale non ero abituata in Italia, viste le tremila mail che avevo mandato senza ricever risposta.

L: *Sei stata il più eccellente degli uffici stampa che avresti mai potuto assumere!*

C: Direi di sì. Almeno fino all'arrivo di Vogue Italia, il cui aiuto è stato fondamentale perché mi ha aperto le porte di tutti (quelli che io chiamo) i "pecoroni italiani" che arrivano dopo Vogue.

L: *Che mi dici invece di Spiga 2/Piave 37?*

C: Andrea Nacre mi ha aiutato tantissimo, è stato il primo a credere in me a livello commerciale, dandomi un supporto non indifferente. Tra l'altro, tengo a dire che Spiga 2 acquista gli abiti, non è in conto vendita.

L: *E questa è una gran cosa!*

C: Esatto! Una cosa che gli fa molto onore.

L: *Sono curioso: c'è stato qualche stilista, di cui hai utilizzato le stoffe, che ha espresso il suo parere a riguardo?*

C: L'opinione è stata quasi sempre positiva, con Lancetti ho anche collaborato per una capsule collection. Ho avuto qualche problema con la Gianni Versace che non ha molto apprezzato il mio lavoro, ma io ho continuato ad utilizzare le loro stoffe perché è assolutamente legale. L'unica cosa che ho scelto di non fare è usare i tessuti con la medusa per evitare un qualsivoglia fraintendimento.

La questione penso sia dovuta al fatto che la Gianni Versace sta riscoprendo l'archivio, sul quale han deciso di lavorare, visto che quest'aneddoto risale allo scorso settembre. Ma per il resto, i riscontri sono stati sempre molto soddisfacenti, anche perché stiamo parlando di un prodotto davvero di nicchia, se pensi che di ogni modello posso produrre al massimo otto o dieci pezzi e, di conseguenza, i negozi possono essere al massimo quattro. In più è tutto molto trasparente, ogni abito viene venduto con il pezzo di cimosa sul quale è riportata la firma dello stilista che certifica l'originalità del tessuto. Chi è un po' intelligente capisce che il mio è quasi un omaggio allo stilista stesso. Ecco perché ti dicevo che ero arrivata ad un punto in cui sentivo il bisogno di creare un prodotto totalmente mio, di raggiungere lo step successivo. Anche perché arrivavo a fine anno in positivo di 2.000 euro! Un mazzo assurdo per poi guadagnare quasi nulla! Io ho delle spese pari a qualsiasi azienda di abbigliamento importante, con servizi fotografici molto costosi, viaggi e fiere altrettanto dispendiosi, ma con introiti bassissimi. Tutto ciò che guadagnavo lo rispendevo per la stagione successiva e non avevo un budget extra per me.

L: *Chi ti ha aiutato? I tuoi genitori?*

C: Le prime tre stagioni sì, mi hanno dato una mano loro. Nel frattempo, dal secondo anno di

università lavoravo anche come commessa in un negozio vintage di lusso, Elio Ferraro Gallery/Store, in via Margutta. Lì ho scoperto cosa fosse il vero vintage, esplorando i guardaroba di ricche signore romane dove, insieme al proprietario del negozio, frugavo alla ricerca dei pezzi sartoriali più preziosi. Ho imparato a trasformare la mia passione per i mercatini in un'attività colta e ponderata, comprendendo il valore e la bellezza delle cose per poi rivenderle adeguatamente a clienti privati. Competenze che mi sono servite nello sviluppo delle mie collezioni.

L: *Cosa caratterizza una tua collezione?*

C: Lo spreco totale di stoffa (ride, ndr)! Quasi una follia! Ogni capo è imbottito all'interno con quattro strati di seta pura tanto che le sarte, ogni volta, mi sgridano: “*Ma tu lo capisci che questi sarebbero quattro abiti e non uno?*”. Naturalmente, per via della manifattura e del costo elevato dei materiali, il prezzo finale è abbastanza alto; ma non potrei mai utilizzare tessuti sintetici perché altrimenti forme e vestibilità non sarebbero così perfette.

L: *Oggi c'è un gruppo molto forte di cosiddetti giovani designer. Tu e Flavia che siete qui oggi, Ballestrazzi e la Bruziches con cui hai collaborato, Alessia Xoccatò, Barbara Casasola e molti altri. Che rapporto avete? Siete competitivi e vi odiate o riuscite a fare squadra?*

C: L'amicizia esiste, ma è rarissima. Se vuoi sapere la verità, c'è tanta tanta tanta competizione e tanta cattiveria. Sarebbe bello fare gruppo ma, ti dico, è molto difficile.

L: *È un peccato perché, se voi riuscite a fare squadra, spacchereste!*

C: Lo so, infatti è quello che ho provato a fare per un po' di stagioni, ma ho avuto qualche esperienza spiacevole. Con Sofia è stato diverso, ci sono state una sintonia e una complicità immediate.

L: *Certo, però Sofia non è una tua competitor.*

C: No, è vero. Se ricapiterà l'occasione, la coglierò. Ma voglio essere sicura che vada a buon fine, a differenza di quanto successo in passato.

L: *Ovviamente quando si tratta di soldi...*

C: Esatto (ride, ndr)!

L: *Ma segui il lavoro degli altri? Al di là di coloro con cui hai collaborato che si occupano di accessori, che mi dici delle tue vere competitors, come potrebbero essere una Flavia La Rocca, un'Alessia Xoccatò ecc?*

C: Sì, certo. Tra l'altro io, Alessia e Flavia siamo amiche. Ma penso che tutti siano molto attenti e sappiano cosa abbia fatto l'uno o l'altro designer. Confrontarsi con gli altri è utile, ti permette di migliorarti e, come dici tu, se si riesce a far squadra ci si può aiutare a vicenda: consigliandosi su quali fiere valgano davvero la pena, su come sviluppare il proprio brand a seconda dei casi ecc.

L: *Pensi riuscirete a sfondare tra qualche anno?*

C: Sì! Magari non proprio tutti.

L: *Io mi riferisco a quella decina, poco più, di cui si parla ora.*

C: Ma forse sì, perché la cosa bella è che ognuno è specializzato in un prodotto differente e ognuno può trovare la fetta di mercato alla quale rivolgersi. Tra me, Flavia e Alessia, ad esempio, vi sono dei target e dei gusti differenti: una donna che acquista un _flavialarocca_ o un Alessia_Xoccatò può comprare un Caterina Gatta, ma per un'occasione differente. E qui penso a un Massimo Giorgetti che per me è bravissimo e la cui esperienza è formativa: è riuscito a prendersi un target che in Italia ancora non esisteva. Tanto di cappello a una persona che si porta a casa, alla fine dell'anno, un fatturato del genere!

L: *Serve di più il duro lavoro o la botta di culo?*

C: Tutto serve. Come diceva Woody Allen in Match Point: “*In ogni cosa è importante avere*

fortuna". Io penso di aver incontrato Vogue Italia, ad esempio, nel momento giusto della mia vita. Franca Sozzani che risponde alla mia mail è stata una fortuna perché poteva anche non vederla in mezzo a quelle migliaia che riceve ogni giorno. La fortuna da sola, però, non basta. Ci vuole impegno, perseveranza, pazienza, umiltà, sacrificio. Nei primi anni mi ero totalmente annullata per il lavoro, mi ero allontanata da tutti, non uscivo nemmeno con le mie amiche, niente esisteva al di fuori del mio brand.

L: *Ne risenti adesso?*

C: Forse, un pochino sì. Prima ero molto più socievole, ora sono diventata un orso. *Sò peggiorata tantissimo! Sò diventata ansiosa, ipocondriaca!* Spero di migliorare perché se no più divento vecchia più peggioro!

L: *Ma un indizio su dove trovare queste stoffe meravigliose ce lo dai?*

C: Nei negozi di tessuti di qualsiasi città. Poco tempo fa sono stata a Treviso e ne ho trovati di bellissimi. Parlo dei negozi storici, naturalmente, quelli più importanti che si trovano a Roma come a Firenze, a Napoli come a Milano e che nascondono sempre qualche tessuto firmato che nemmeno i proprietari ricordavano di avere. A Torino avevo trovato una collezione enorme di Gianni Versace, ma davvero enorme! Poi dopo un po' ci fai l'occhio e riesci a riconoscere un tessuto firmato immediatamente.

L: *Ultima domanda: qualche anticipazione sulle prossime collezioni?*

C: Per la SS 15 sto lavorando su alcune stampe scovate in un archivio di fine '70●●, di cui ho acquistato una parte: disegni stupendi – che vanno dal 178● al 186● – che modifico e rielaboro, lasciando emergere quel valore storico che caratterizza ogni mia collezione. La proprietaria, una signora di Como, era seduta accanto a me ad un ristorante Ikea. Che si sia trattato di fortuna?

Per deformazione professionale – probabilmente di entrambi – la nostra conversazione termina con qualche suggerimento sui migliori archivi italiani e un timido saluto. Un'ora dopo, davanti ad un pubblico di studenti ammaliati, una meno timida Caterina Gatta rivela i suoi desideri: un film con Woody Allen, la notte degli Oscar e l'immortalità del suo nome. Non siamo sicuri del primo né ci son chiare le modalità del secondo, ma per quanto riguarda il terzo, bé, è sulla buona strada.

Luca Casarotto Romer – laureato al corso triennale Culture e Tecniche della Moda