

«Ecco come arrediamo i jet i mega yacht da 140 metri»

Sabrina Monteleone racconta la storia della sua impresa, «Sabrina Monte-Carlo» che da quasi 20 anni è un punto di riferimento per il brand interior design di lusso

SARA CONTESTABILE

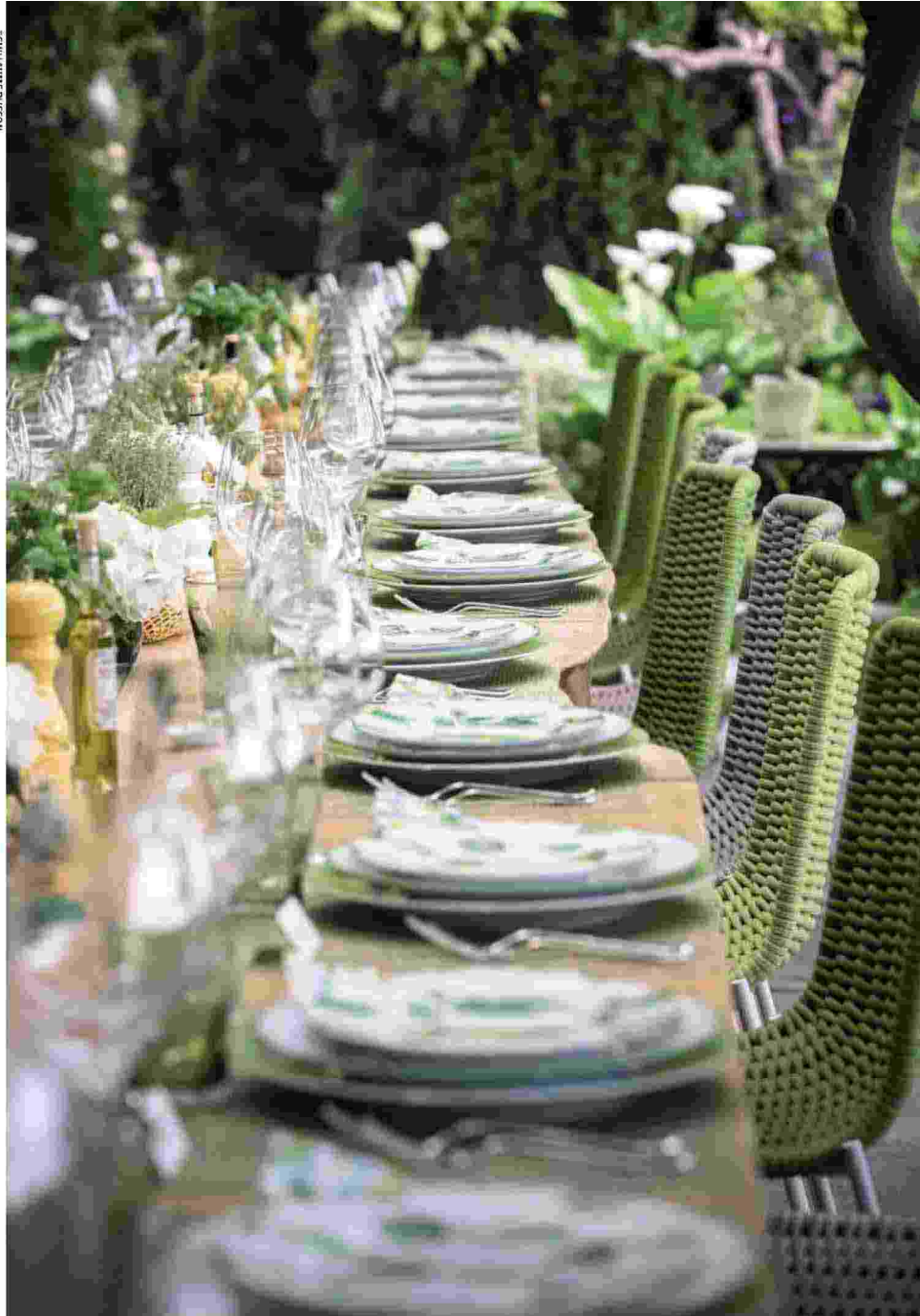
Da quasi 20 anni «Sabrina Monte-Carlo» è il brand dell'interior design sinonimo di lusso in Costa Azzurra. Per una clientela esigente e attenta, che investe nell'indoor e outdoor haut de gamme, il gusto e la raffinatezza di Sabrina Monteleone - questo il nome della fondatrice - oggi è punto di riferimento per i proprietari di ville da sogno e superyacht. Rivenditori ufficiali di marchi fra i più esclusivi (da Hermès a Baccarat) anche chi possiede un jet oggi si affida al senso dell'eleganza di questa intraprendente (e attraente) monegasca, le cui origini affondano nella nostra Italia. «Mio padre - spiega Sabrina Monteleone - arrivò a Monaco quando aveva appena 11 anni. Io sono nata e cresciuta qui, cento per cento monegasca. Il mio brand "Sabrina Monte-Carlo" nasce nel 1999. Ero a Parigi, stavo facendo gli ordini per il mio primo negozio e non sapevo ancora come chiamarlo. È stato uno dei miei fornitori a suggerirmi di distinguerlo con il mio nome e il mio Paese. Il turchese è il mio colore da sempre». Nacque così «Sabrina Monte-Carlo», logo e brand. Inizialmente erano due le boutique nel Principato una di design e una di abbigliamento. Oggi si contano 5 boutique in Costa Azzurra, da Mentone a St. Jean Cap Ferrat, tutte dedicate al design e vendono in tutto il mondo. Qui Sabrina è un po' come Colette a Parigi.



Spesso i clienti chiedono di abbinare i colori dei vari allestimenti dell'imbarcazione in modo da creare uno stile e un'armonia di insieme: qui entra in gioco l'esperienza di architetti e designer specializzati

«Da Colette a Parigi avevi articoli di Moda e design - aggiunge Sabrina - col passare degli anni a Monaco, crescevo nel design. Siamo nati con i tessuti è un mondo che conosco molto bene, i miei genitori erano sarti. Vesti-

re se stessi o vestire una casa, non è poi così diverso. E ho continuato in questa direzione». Rivenditori ufficiali di marchi esclusivi, tra cui Paola Lenti, Kettal, Roda, Summit per l'outdoor, con B&B, Flexform, Baxter per l'indoor,



Sabrina Monte-Carlo oggi conta una squadra di 25 persone «Quasi tutte donne - tiene a precisare la titolare - gli uomini sono prevalentemente incaricati del delivery».

Arredate ville e jet, ma la vostra specialità è l'indoor e l'outdoor di mega yacht.

«Il 70% del nostro fatturato proviene proprio dalle barche. Lavoriamo con architetti e designer, di cui siamo fornitori. A loro, o al cliente finale, forniamo la merce per i vari allestimenti dell'imbarcazione. Tutto quello che non è fisso. L'architetto o il designer si occupano della

Tra i lavori più importanti, il super yacht «Silver Fast»

progettazione e del design dei vari spazi e delle diverse soluzioni di arredo. Noi forniamo dalla A alla Z arredamento e accessori. Dal divano al cucchiaino, dal sapone all'attaccapan-

Tra i clienti che scelgono di farsi curare l'arredamento dalla società monegasca tanti stranieri, ma non mancano gli italiani, da sempre attenti ai particolari e ai dettagli

ni. Tutto personalizzato e con una cura quasi maniacale per il dettaglio».

Qual è uno dei challenge più difficili?

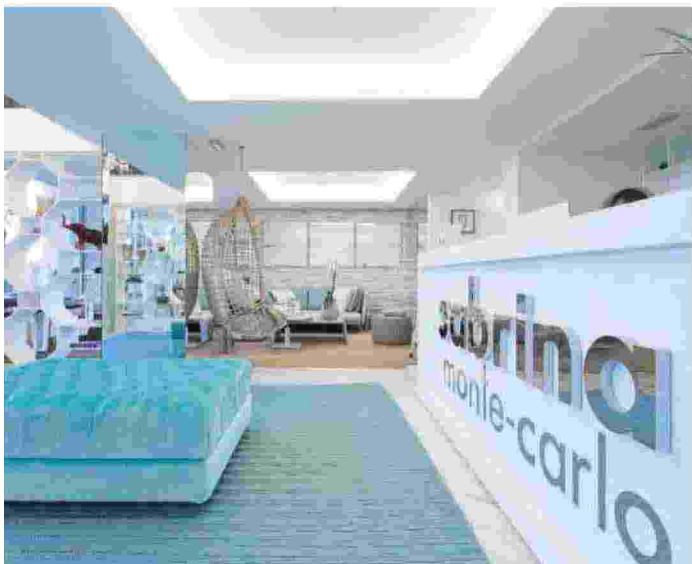
«È una gestione importante perché ci vuole un enorme lavoro di logistica. È necessario avere molta merce disponibile, perché i gusti dei clienti sono molto vari ed è indispensabile una grande organizzazione. Quando spediamo in Australia, piuttosto che in Germania, in Olanda o in America, non deve mancare nulla, la merce deve arrivare tutta, corretta e controllata».

Il 50% del turnover di Sabrina Monte-Carlo è rappresentato dall'Art de la table: porcellane, cristalleria, posate, tovaglie.

«È un aspetto molto importante perché la metà del tempo che si passa in barca lo si trascorre a tavola, mangiando. Il comfort, avere bei piatti e servizi sullo yacht è fondamentale, più che in una casa. Su una barca, dai 70 metri in su, si hanno in genere 4 servizi di piatti: per la colazione, per il pranzo e due per la cena, senza contare che tutto deve

essere abbinato con i colori, dalle tovaglie ai fiori. Di solito si tratta di servizi da 24 ma abbiamo clienti che organizzano feste importanti a bordo e possono ordinare servizi anche da

Sabrina Monteleone (nella foto a fianco) parla dei suoi showroom (nella foto in basso) e illustra i progetti per il futuro della sua azienda. E rivela un sogno nel cassetto: aprire un punto vendita anche nell'isola di Capri, da sempre sinonimo, in tutto il mondo, di fascino italiano



©GUILAUME PUSISSON



©GUILAUME PUSISSON

100 pezzi. Ma certo ci vuole spazio. Lo spazio viene creato quando il mega yacht è in costruzione, di solito 18 mesi prima che venga consegnato: una volta inviato il campione di ogni pezzo scelto, vengono creati i mobili su misura per contenere stoviglie e cristalleria. Un lavoro studiato al millimetro e portato avanti in sinergia con gli architetti, i designer e il cantiere».

Perché un armatore sceglie di affidarsi alla sua impresa?

«Siamo un'azienda seria, che opera a Monaco da tanti anni e siamo molto organizzati. Manteniamo i prezzi di listino e questo piace agli armatori. Ci occupiamo della consegna a bordo e forniamo un servizio completo, che include anche il training alle hostess e agli steward su come apparecchiare i tavoli, sistemare i vari oggetti o fare i letti. Assieme al progetto finale forniamo anche l'inventario completo, praticamente un manuale di tutto quello che è stato acquistato, incluse le indicazioni di come

mantenerlo. Quello che piace è anche che nel nostro showroom si può scegliere tutto: dalle lenzuola, alle posate, dai sofà per l'esterno ai tessuti fino all'oggettistica, per ogni stile e gusto».

Qual è il lavoro di cui va più fiera?

«Sono parecchi. Ma tutti gli ultimi progetti direi sono bellissimi. Come ad esempio, Silver Fast, mega yacht realizzato in Australia. E Kometa, nuovissimo, costruito in Olanda. Silver Fast è di 77 metri, Kometa ne misura invece 70».

Vi occupate anche dell'arredo di jet privati. Quali esigenze per un aereo?

«A bordo di uno yacht solitamente si trascorrono tempo libero e vacanze. Un jet invece ha principalmente una funzione di trasporto, ci percorri una tratta, non si fanno follie. Per i jet forniamo prevalentemente piatti e biancheria. Maggiore fantasia possiamo averla per i rivestimenti: dai cuscini, ai plaid di pelliccia e la moquette. In ogni

caso un aereo rimane sempre più classico rispetto a uno yacht o una casa. E diciamo che l'allestimento anche di un grande aereo privato corrisponde comunque a una piccola barca come impegno. È un lavoro interessante ma non è mai così grande».

Da dove provengono i suoi clienti più importanti?

«Un po' da tutto il mondo, russi, americani, Middle East. Anche europei, italiani. Un mix da tutti i continenti, per ciò che riguarda le barche. Per quanto riguarda l'arredo di appartamenti e ville a Monaco abbiamo molti clienti italiani. Ma anche tedeschi e svizzeri».

Progetti per il futuro? Aprirà altri showroom?

«Il mio sogno sarebbe un negozio a Capri. Ma è complicato aprire su un'isola. Mi accontento di andarci in vacanza. Adoro molto Capri. Per il futuro mi piacerebbe aprire qualcosa a Londra». ▶

«Perché molti armatori scelgono di lavorare con noi? Siamo un'azienda seria e forniamo il servizio completo»