



Il re dei coltelli di via Montenapoleone: «Da arrotini a vendere a Pirelli e Mr Starbucks ma i pezzi unici li ho tenuti dicendo no a cifre folli»

di Paolo Fornasari

Aldo Lorenzi, originario del Trentino, ha guidato per decenni lo storico negozio di Milano: «Girai gli Usa in cerca dei coltelli migliori: per una moneta attraversammo con la Guzzi le Alpi in mezzo a una tempesta di neve»



Ascolta l'articolo

7 min



NEW

Aldo Lorenzi, originario di Mortaso, frazione di Spiazzi in Trentino, a Milano è diventato «il Lorenzi di via Montenapoleone» facendo della bottega di famiglia un punto di riferimento per gli amanti di preziosi oggetti da taglio, e non solo, dagli anni Sessanta al 2014. Nel 2020, alle soglie dei 90 anni, ha creato, sempre a Milano, una Fondazione convinto che mettere in mostra la collezione di utensili raccolta nei decenni in compagnia della moglie Edda in giro per il mondo possa servire a trasmettere qualcosa di importante che non può, e non deve, andare perduto.

Come arrivò la sua famiglia da Mortaso a Milano?

«La decisione fu presa da mio padre Giovanni che nel 1919 prese in affitto un negozio in corso Magenta, dove svolgeva con un fratello il lavoro di arrotatura e vendita di coltelli. Successivamente si spostò in Via Paolo Sarpi e, dopo il matrimonio, nel 1929 in una piccola bottega di via Montenapoleone. Negli anni Sessanta, io e i miei due fratelli subentrammo gradualmente a papà nell'attività di famiglia, che aveva cominciato a vendere utensili con lama delle migliori marche. In "quella bottega di Via Montenapoleone" ho passato la mia vita, affiancato da mia moglie Edda, fino al 2014. Nel 2005-2006, il negozio venne incluso fra le botteghe storiche di Milano e, un anno dopo la chiusura, partecipai con duecento coltelli alla mostra "Art and food" alla Triennale nell'ambito di Expo».

Chissà quanti "passaggi" importanti nella sua bottega ...

«Nei primi anni in via Montenapoleone sono passati i migliori personaggi di Milano e ricordo un grande imprenditore che cercò di portarci via, facendogli un'allettante offerta, il nostro miglior commesso che però non cedette. Dagli anni Sessanta agli Ottanta il clima che si respirava era unico, importante e, oggi lo posso dire, irripetibile, completamente diverso da adesso perché il buon gusto, la signorilità accompagnava sempre la ricchezza. Poi l'aria a Milano è cambiata e sono arrivati i migliori del mondo, perché ero l'unico ad avere oggetti così esclusivi che erano obbligati a venire da me. Ci tengo però a dire che chiunque varcasse la soglia del nostro negozio, era per me un cliente "importante" e, come tale, lo trattavo».

Schultz, fondatore di Starbucks, è uno dei "migliori del mondo" che in più occasioni ha parlato di lei...

«Ogni volta che veniva a Milano voleva incontrarmi e ha avuto sempre parole gratificanti nei miei confronti. Volle leggere il libro, "Quella bottega di via Montenapoleone", scritto da me con Gaspare Barbiellini Amidei nel 2007, e mi ha citato sul suo "Onward". Disse di aver imparato da me a non sacrificare mai la qualità, a non permettere mai che si affermi la mediocrità e che il successo devi sempre guadagnartelo».

E un personaggio famoso italiano?

«Tra i tanti cito Leopoldo Pirelli, nipote del fondatore: se un coltello lo toccava un paio di volte, era la conferma che avevo indovinato i gusti»

Nel corso di tanti anni di attività, le sono state fatte richieste particolari?

«Ho esaudito le richieste dei clienti solo quando riuscivo a condividerle. Nessuno ha potuto dire che mi ha fatto fare qualcosa di cui non ero convinto, perché non ho mai rinunciato alla possibilità di rifiutare. Ho avuto la cocciutaggine di non abbassarmi mai in nome del dio denaro, il mio marchio non si è mai inchinato ai capricci dei clienti ed è quello che mi ha fatto apprezzare da persone anche molto potenti. I miei oggetti erano fatti di materiali naturali e preziosi, perciò spiegavo ai clienti come dovevano essere trattati».

Com'è cambiata la clientela?

«Alla mia bottega si è sempre rivolta una clientela classica di buon gusto con delle pretese giuste, fatta di persone di spessore che attraversano i tempi lasciando un segno. E' anche vero che c'è stato un cambiamento nei gusti, con richieste che hanno seguito talvolta le mode farfallone».

E veniamo così alla Fondazione di via Correggio 19.

«Abbiamo inserito nell'arredamento elementi del negozio, come per esempio i mobili e due delle sei vetrine con le quali è stata realizzata una sorta di parete espositiva. Sono esposti circa duemila oggetti unici che, fin da quando avevo vent'anni, ho custodito gelosamente in banca, perché ne ero veramente innamorato e nel tempo ho rifiutato di venderli a qualsiasi prezzo, sebbene le richieste non siano mancate da parte di gente ricca. La Fondazione, senza scopo di lucro, è stata creata proprio con il fine di far continuare a vivere questi oggetti che sono l'ennesima conferma di come, partendo da un lavoro umile come l'arrotino, si possano raggiungere risultati d'eccellenza se alla base c'è l'innamoramento. C'è anche una sezione con l'archivio che spiega come siamo arrivati ad avere gli oggetti, con la massima trasparenza ed è esposta una copia di un libro francese del XVIII secolo che è considerata la bibbia della coltelleria: *L'Art du Coutelier* di Jean-Jacques Perret»

C'è un angolo che le risveglia un ricordo particolare?

«Quello riservato ai coltelli americani perché mi riporta alla mente gli anni Settanta, quando io e mia moglie andammo in camper in vari Stati degli Usa per incontrare altri artigiani innamorati di questi oggetti che sono diventati dei cari ricordi. Con loro è nato un rapporto d'amicizia che si è mantenuto nel tempo con una corrispondenza che conservo. Tre anni fa siamo stati inseriti, unici europei, nella *Cutlery Hall of Fame* della prestigiosa rivista americana *Blade Magazine*».

«C'è un oggetto particolarmente curioso fra quelli esposti?

«Non solo uno, oserei dire che quasi tutti presentano delle particolarità. Ad esempio, la moneta degli ateliers Eloi Pernet: un cliente entrò in negozio con la moneta che nascondeva fra le due facce gli utensili per la manicure, fra cui quella che ammirai di più fu la forbicina che assecondava la rotondità della moneta. Io e mia moglie rimanemmo affascinati e così raggiungemmo la capitale francese in moto Guzzi e tenda per cercare la ditta che produceva quella moneta, nonostante la neve sui valichi alpini e la pioggia per tutto il viaggio. Da quel momento iniziò un rapporto commerciale importante con gli ateliers Perret».

So che all'inizio il sogno era esporre la collezione a Spiazzi ...

«Purtroppo ho compreso che non sarebbe stato possibile garantire l'apertura tutto l'anno. In fondo però è stato meglio così, perché ho potuto seguire da vicino i vari passaggi di realizzazione».

"Fondazione Aldo e Edda Lorenzi": chiaro l'apporto che ha sempre avuto da sua moglie.

«Ci siamo conosciuti a scuola e ci siamo sposati subito dopo il mio servizio militare come alpino paracadutista nel 1959. Non abbiamo avuto figli, quindi abbiamo dedicato tutta la vita al nostro lavoro con una dedizione non comune. Lei è la persona che mi ha aiutato a "sgrezzarmi" e che, gestendo quattro lingue, mi ha invogliato ad approfondire la conoscenza nel mio campo, anche con i viaggi. Edda mi ha inoltre aiutato a capire che alcuni oggetti erano troppo belli per essere vendibili (preciso che, quando ho cominciato, vendevo per necessità!), ma che, appunto perché così belli, mi aiutavano ad affinare la mia competenza in materia e ad allargare i miei orizzonti. Lei, insieme a mio nipote Giorgio Garlati, curatore della Fondazione, e a Flavio Sears, altro nipote che vi ha portato stimoli innovativi, mi hanno aiutato moltissimo».