Il negozio di via Giambellino, di proprietà Crisafulli dal 1965 al 1969. Nella foto a destra si riconosce l'insegna, disegnata dalla moglie Renata Ceccarelli, con un'immagine di Paperino con gli occhiali, personaggio molto amato dall'ottico optometrista

SE AVESSI PASSATO QUELL'ESAME DA FOTOGRAFO...

Probabilmente Sebastiano Crisafulli non si sarebbe trasferito a Milano per intraprendere la carriera da ottico optometrista, non avrebbe conosciuto sua moglie, Renata Ceccarelli, e non si sarebbe appassionato al mondo dell'occhialeria al punto da creare una collezione privata di oltre mille montature dal Seicento in poi

di Francesca Tirozzi

Il desiderio di un padre, impiegato alla Divisione Generale dei Tesoro, di vedere il figlio fotografo, il negozio già acquistato in provincia di Roma, con tanto di caparra di cinquecento mila lire già versata e quell'esame, non passato. Inizia così la carriera di ottico optometrista di Sebastiano Crisafulli, oggi titolare a Milano di due punti vendita, quello storico di Galleria del Corso, ora nelle mani del figlio Fabrizio, e uno recentissimo in via Dante. «Mio padre voleva farmi diventare fotografo presso il ministero dei Beni Culturali – racconta Crisafulli – All'epoca c'era, infatti, un concor-

BELLEZZA-SALUTE

LA LENTE CHE FA PER DUE

Articolo apparso sulla rivista Stop alla fine degli Anni Settanta: si parla delle nuove lenti progressive. Nel pezzo viene intervistato Crisafulli che fu tra i primi a introdurre questo prodotto in Italia

SOCIETE D'OPTOMETRIE D'EUROPE
AD LUCEM PER SCIENTIAM

M Sebastiano CRISAFULLI

A participé aux travaux scientifiques du séminaire C. E. C. O. (Continuing Education Courses in Optometry) numéro 10, organisé à Milan (Italie) par la Société d'Optométrie d'Europe, en février 1973.

Le thème du séminaire était

LES LENTILLES DE CONTACT SOUPLES

Ledit séminaire s'est déroulé sous la direction du Dr Jean-Louis BLANCHARD, SOE professeur à l'Université de Montréal (Canada)

Le Président
JEAN TORRIART

Le Trésorier
ALBERT DE MORSIVACK

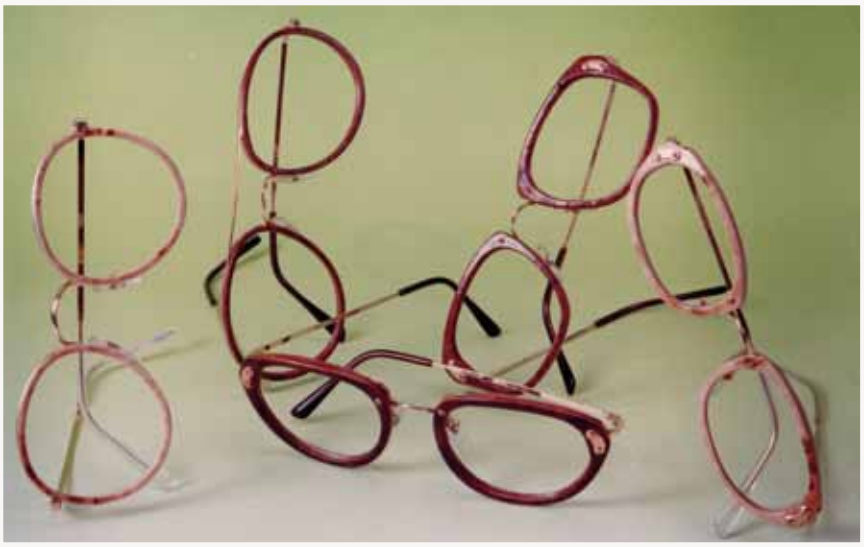
1973: l'attestato di Sebastiano Crisafulli, ricevuto in seguito alla partecipazione a un corso di formazione sulle lenti a contatto

so, ma non riuscii a superare l'esame pratico». Parliamo dell'inizio degli anni Sessanta. L'inghippo in una tela a olio da immortalare senza alcuna luce riflessa, pena l'esclusione; complice del misfatto una macchina fotografica di fine Ottocento priva di otturatore che si apriva e si chiudeva. L'immagine doveva essere perfetta. «La macchina aveva solo un tappo davanti che avrei dovuto togliere e rimettere manualmente, calcolando il tempo di esposizione – spiega - Purtroppo la foto non venne bene: come tipico delle tele a olio, la luce rifletteva».
Non fu tuttavia scoraggiato da quell'esclusione, perché sapeva già quale sarebbe stato il proprio futuro. «Non c'era nulla da fare: io volevo frequentare la scuola di ottica – continua Crisafulli – Dopo aver lavorato in un negozio per otto anni senza attestato, mi trasferii, quindi, a Milano nel '61 per iscrivermi, all'Antica Scuola di Ottica Galileo Galilei, in Piazza Tito Lucrezio Caio». Una grande passione per questa materia, scaturita nell'insegnamento, seppur per un breve periodo, nell'Istituto di via Paravia. «Ma solo per un anno perché, avendo aperto un secondo centro ottico in Porta Romana, non riuscivo a gestire entrambi i negozi. Mi è molto dispiaciuto: mi sento portato per l'insegnamento e, ancora oggi, alcuni miei studenti mi ringraziano e altri collaboratori hanno aperto dei propri negozi, come Antonio Dell'Osa in Abruzzo, che quando mi incontra mi ringrazia ancora».
Fu, appunto, in questi anni che conobbe Renata Ceccarelli, che divenne presto sua compagna di vita e di lavoro. «Renata era una mia cliente – racconta - La conobbi nel '65: allora avevo aperto il mio primo negozio in via Giambellino, prima di trasferirmi nel '69 in Galleria del Corso. Venne nel mio negozio per fare delle fototessere». La cosa più difficile fu per lui conoscere la famiglia della futura sposa e l'incontro avvenne in una situazione molto particolare. «Stavo partendo per Roma, per andare a trovare i miei genitori: ebbi un incidente da cui, fortunatamente uscii illeso, ma con l'auto distrutta. Ritentai il viaggio con una vecchia Cinquecento, con la quale, chiaramente, non avrei potuto fare molti chilometri – ricorda Crisafulli - Decisi di spezzare il viaggio, raggiungendo la mia futura moglie in Emilia, in vacanza con i genitori, anche se ero già al corrente del fatto che non avrebbero voluto incontrarmi a causa della differenza di età tra me e Renata che comunque, poco dopo, sposai».
Gli anni Settanta rappresentano la svolta dal punto di vista professionale ed eleggono Crisafulli a uno dei promotori in Italia di alcuni prodotti che, se oggi costituiscono la quotidianità, all'epoca erano considerati una novità assoluta per la soluzione di problemi estetici e di alcuni difetti visivi. Crisafulli fu, infatti, uno dei primi ottici italiani ad applicare le lenti a contatto: siamo nel 1970, si tratta delle prime lac morbide, le Spofalens provenienti dall'allora Cecoslovacchia, e Sebastiano Crisafulli inizia ad applicarle insieme a Luigi Regazzoni. «Le lenti, prime hydrogel mai viste fino a quel momento nel nostro paese, erano confezionate in flaconi di vetro alti circa 10 centimetri – racconta – Due anni dopo, nel 1972, diventai il cliente "02" di Bausch + Lomb Italia, che aveva sede a Roma e le cui lenti a contatto venivano distribuite sul territorio nazionale da Roberto Pioldi: con lui non solo si instaurò un rapporto di amicizia e di fiducia, ma una vera e propria collaborazione perché fu il fondatore, negli anni '80, del gruppo Netcity, al quale tuttora sono associato». Ma l'applicazione di lenti a contatto non è l'unico vanto di Crisafulli. Verso la fine degli anni '70, fu, infatti, il primo a portare in Italia

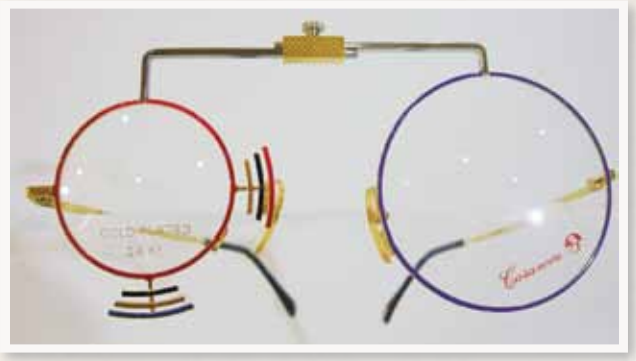
Anni Settanta: il punto vendita Crisafulli di Galleria del Corso, in pieno centro a Milano, attualmente gestito dal figlio Fabrizio

le lenti progressive. «Uscì un articolo sulla rivista Stop, che presentava queste nuove lenti in grado di far vedere "a tutte le distanze" e in cui venni intervistato. Ricevetti molte lettere da persone ipovedenti, che avevano mal interpretato il contenuto del pezzo, in cui mi chiedevano di restituire loro la vista».

La vulcanica creatività di Crisafulli non si era ancora fermata: dopo lenti a contatto e lenti progressive, non mancò in lui un'intuizione anche per le montature. «Ho sempre avuto una predilezione per la ricerca e il design e posso tranquillamente affermare di aver introdotto in Italia i primi occhiali in legno – dice - Alla fine degli anni Settanta si presentò in negozio una donna bellissima, la quale mi mostrò alcuni campioni di particolari montature in legno, realizzate dal suo compagno, un australiano di origine greca, un certo Adriane Kutupitris, il



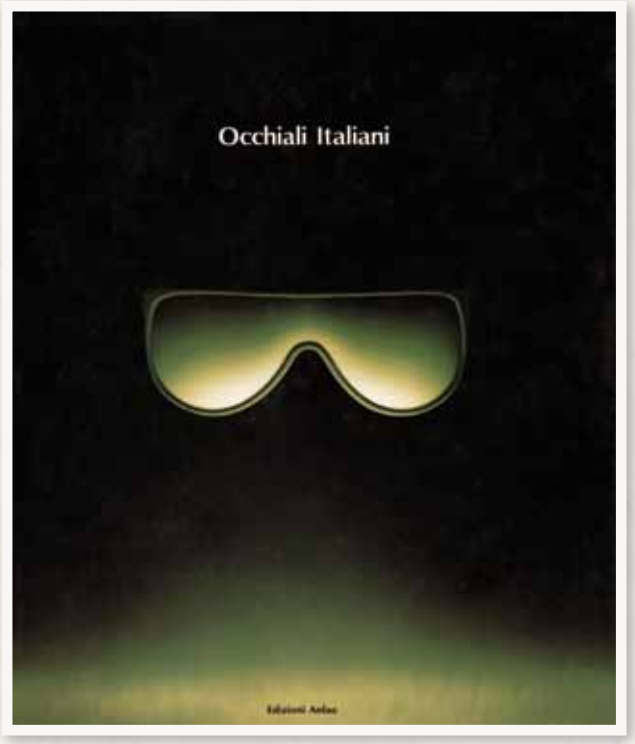
Anni Ottanta: alcuni modelli in legno della collezione che Crisafulli realizzò con Adriane Kutupitris con il quale fondò la società Skywood. Fu il primo in Italia a introdurre questo materiale nell'occhialeria. A destra, Renata Ceccarelli ne indossa un modello



Anni Ottanta. Alcuni modelli della collezione Casanova: da sinistra, in senso orario, il modello con lenti asimmetriche, quello chiamato "Lo scalatore sociale" e l'occhiale "dell'umore"

Sotto: fassamano in legno detto "Certosino" della fine del Settecento, una serie di occhiali per il test visivo del XVII secolo e un occhiale tibetano con lenti in cristallo di rocca

quale, sempre in giro per il mondo, lavorava a questo progetto nei vari alberghi in cui alloggiava. Ciò che mi stupì fu l'uso degli smalti della compagna per verniciare le montature». L'ottico intuì subito l'originalità di quei modelli. «Fondammo un piccolo laboratorio artigianale a Gerenzano, in provincia di Varese, la Skywood – rivela Crisafulli - Acquistammo, infatti, un piccolo locale per la produzione di occhiali in legno, la cui particolarità doveva essere quella di essere meniscati ortogonalmente, per cui creammo un apposito forno evaporatore. Il legno veniva prima umidificato e poi messo dentro a degli stampi con una resina speciale che resisteva a una certa temperatura. Le montature erano costituite da nove strati, erano dotate di cerniere particolari e realizzate con vernici atossiche. All'interno dell'asta venivano firmati a mano con un pennarello vetrografico e riportavano la scritta Adriane Kutupitris per Crisafulli. Li vendevo nel mio negozio e poi in qualche centro ottico svizzero. La produzione era molto ridotta, circa un centinaio di modelli all'anno, poiché avevo solo un paio di dipendenti». Gli occhiali riscossero un buon successo, confermato da un ordine di circa 8.000 pezzi da parte di Trussar-



La copertina del libro Occhiali Italiani, realizzata con Anfao, in cui sono presenti alcuni scatti della collezione Crisafulli

di. «Capii subito che ci voleva troppo impegno rispetto alla forza lavoro di cui al momento l'azienda disponeva e preferii rinunciare a questa nuova avventura. Allo scadere dei 10 anni di attività, io e Kutupitris decidemmo di chiudere la nostra società».
Gli anni Ottanta segnano, invece, il Crisafulli collezionista. «Conobbi alcuni antiquari e nacque in me il desiderio di raccogliere qualche pezzo antico di occhiale – racconta - Mi alzavo presto di domenica mattina e con il mio caro amico Giampiero Piras, appassionato collezionista di orologi, andavo in giro per mercatini alla ricerca di nuovi pezzi. Andavamo insieme all'avventura, in diverse zone d'Italia, in Emilia, in Liguria e in Piemonte, raggiungendo anche Roma, in particolare per visitare Porta Portese». La collezione crebbe così di anno in anno, fino a raggiungere oltre mille pezzi. «Sono in possesso di occhiali molto particolari, come, ad esempio, un modello del '700 chiamato "Certosino", dalla forma molto grande e a forbice, dotato di un manico in legno d'ulivo, di proprietà di un fiorentino: un occhiale esagerato, enorme, che si dice fosse sfoggiato dal certosino per darsi delle arie da intellettuale. All'epoca lo esposi nel mio centro ottico di Galleria Del Corso, destando la curiosità dei miei clienti». L'altro pezzo unico è di origine tibetana, con lenti di cristallo di rocca, datati

In queste pagine alcune immagini in bianco e nero del 1986 della mostra in Rinascente, realizzata in collaborazione con Anfao, con i modelli collezionati da Sebastiano Crisafulli. Nella pagina successiva si riconosce Paola Pieraccini, della pubblicazione "Annuario Ottici"

intorno al '600-'700. «Possiamo dire che, per la scurezza dei vetri, si può trattare di uno dei primi occhiali da sole. Venivano utilizzati per incontrare l'imperatore del Tibet, poiché, rappresentando nella loro cultura la luce, necessitava, come segno di rispetto, di far indossare uno schermo simbolico – prosegue Crisafulli - Un altro modello è di origine eschimese, ricavato da una tavoletta in legno scavata internamente, con fessure di circa 5 millimetri. La particolarità stava all'interno di queste fessure, verniciate in nero opaco, colore in grado di contrastare i raggi solari».
Dopo questi pezzi molto antichi, oggi introvabili, l'interesse di Crisafulli si è spostato verso modelli più particolari, soprattutto degli anni Ottanta, come quelli della collezione Casanova, prodotti artigianalmente in Veneto e decorati a mano, con 15 passaggi in forno per fissare ogni tonalità.
«All'epoca pagai circa 100 mila lire al pezzo, oggi alcuni modelli possono raggiungere 4.500 euro – racconta - La particolarità sta nel design delle montature: una ha, infatti, le lenti asimmetriche, altre sono ispirate ai pittori, altre ancora all'umore. Quando li acquistai, l'obiettivo era venderli in negozio e, in effetti, ebbero un grande successo. Solo successivamente ne compresi il valore e decisi di introdurli nella mia collezione». Tra i modelli di produzione più attuale che lo hanno colpito, ce n'è uno a forma di ragnatela, realizzato da un'azienda giapponese.
Non mancarono le occasioni per esporre i propri "gioielli" al pubblico. La prima fu un'esposizione, nel 1986, in collaborazione con Anfao. «Realizzammo con l'associazione un libro, "Occhiali Italiani", in cui vennero raccolti gli scatti della mia collezione e di quella di Luca Maioli, il cui zio

faceva l'antiquario, che poi vendette a Safilo – racconta - Con il lancio del libro fu organizzata una mostra al settimo piano della Rinascente a Milano che ebbe un ottimo successo. Anche l'Associazione Nazionale dei Calzaturieri, con l'obiettivo di mettere in evidenza lo stile e la produzione italiana in occasione di una fiera in Inghilterra, ci contattò per avere qualche modello».
Oggi è, però, molto difficile ampliare ulteriormente la collezione con pezzi antichi, diventati molto rari e sempre più rari anche i collezionisti. «L'unico contatto che abbiamo avuto con altri ottici collezionisti è stato con Fritz Rathschuler di Genova, che aveva un negozio museo. Ci scrisse una lettera per avere informazioni su un occhiale – aggiunge Crisafulli - Andammo, inoltre, a trovare Pierre Marly, un collezionista francese che aveva un negozio a Parigi molto particolare: una scala a chiocciola portava a un soppalco adibito a museo dell'occhiale. Purtroppo scoprimmo che era già morto. Aveva cannocchiali del '600 in cartapesta dal valore inestimabile».
L'amore per la propria collezione non termina qui. Anzi forte è il desiderio in Crisafulli di realizzare un museo dell'occhiale nell'amata Milano. «Vorrei avere il supporto di qualche autorità per finanziare i locali in cui esporre la mia collezione – afferma - L'idea è trovare uno spazio all'interno del Castello Sforzesco o alla Triennale, sempre con l'aiuto di qualche Ente».

Giugno 2009: l'attestato conferito dalla Camera di Commercio a Crisafulli per i suoi 39 anni di attività

CAMERA DI COMMERCIO MILANO

DIPLOMA CON MEDAGLIA D'ORO

CRISAFULLI EYEWEAR S.r.l.

per 39 anni di lodevole attività

Lo staff di ViaDanteSedici, l'ultimo centro ottico inaugurato da Crisafulli, lo scorso ottobre. Da sinistra, Marco Gervasoni, Sebastiano Crisafulli, Renata Ceccarelli e Lorenza Azizi