



Звезды Московского кинофестиваля в украшениях Virtuti

Марии Кожевниковой понравился наш набор «Фред и Джинджер» (серьги и браслет танцующая пара в стиле ретро), она подобрала к нему черный костюм — и в этом образе вошла в пятерку самых стильных знаменитостей по версии журнала Hello. А Эвелина Хромченко предложила необычный вариант ношения наших украшений — на каждой руке у нее было по крупному кольцу из коллекций «Турандот» и «Райские цветы». Кстати, Vogue назвал ее образ самым удачным на этом кинофестивале.

Наверное, ваши украшения носят не только российские звезды?

Мои украшения пришлись по душе королевской семье Дании. Например, принцесса Мэри выбрала мои сережки «Сновидения» с розовыми морганитами, а у баронессы Каролайн Флеминг, ведущей телешоу «Топ-модель по-датски», целая коллекция моих изделий.

Вы работаете не только с российскими женщинами, среди ваших клиентов есть и француженки, и американки. Как отличаются их вкусы?

Француженки ценят тонкость исполнения, интересные цветовые сочетания. Для них главное — идея, смысл, символ.

А россиянки любят восточные мотивы — что-то красивое, витиеватое. И, кстати, это им очень идет — подчеркивает их красивую форму лица, высокие скулы. А американки любят жемчуг и все, что связано с королевским двором — видимо, потому что в их истории не было монархии.

А как ваши дочери относятся к ювелирному искусству? Для них вы что-то специально создаете?

Для них я создаю бизнес. Моей старшей дочери скоро исполняется девять, но она уже готовится стать ювелирным дизайнером, занимается с учителем. И, кстати, уже подает мне новые идеи. Сейчас мы готовим специальную коллекцию для молодежи Virtuti Style, в разработке которой принимают участие мои дочери.

Она будет более демократичной — золото с серебром и полудрагоценными камнями. Это будут яркие и видные изделия. Мы планируем распространять ее в российских магазинах duty free.

Вы уже столько лет работаете с ювелирными изделиями, что, наверное, знаете все тонкости: на какие тайные клавиши женской души надо нажать, чтобы она купила именно это украшение...

Я думаю, секрет в том, что женщину не нужно заставлять. Я могу только подсказать, что бы я на ней видела, но решение должна принять именно она сама. Бывает так, что женщина буквально влюбляется в украшение, звонит мне: «Я всю ночь не спала, пожалуйста, не продавайте его никому!» Вот это доставляет самое настоящее удовольствие.

ФРАНЦУЖЕНКИ ЦЕНЯТ ТОНКОСТЬ ИСПОЛНЕНИЯ, ИНТЕРЕСНЫЕ ЦВЕТОВЫЕ СОЧЕТАНИЯ. А РОССИЯНКИ ЛЮБЯТ ВОСТОЧНЫЕ МОТИВЫ — ЧТО-ТО КРАСИВОЕ, ВИТИЕВАТОЕ

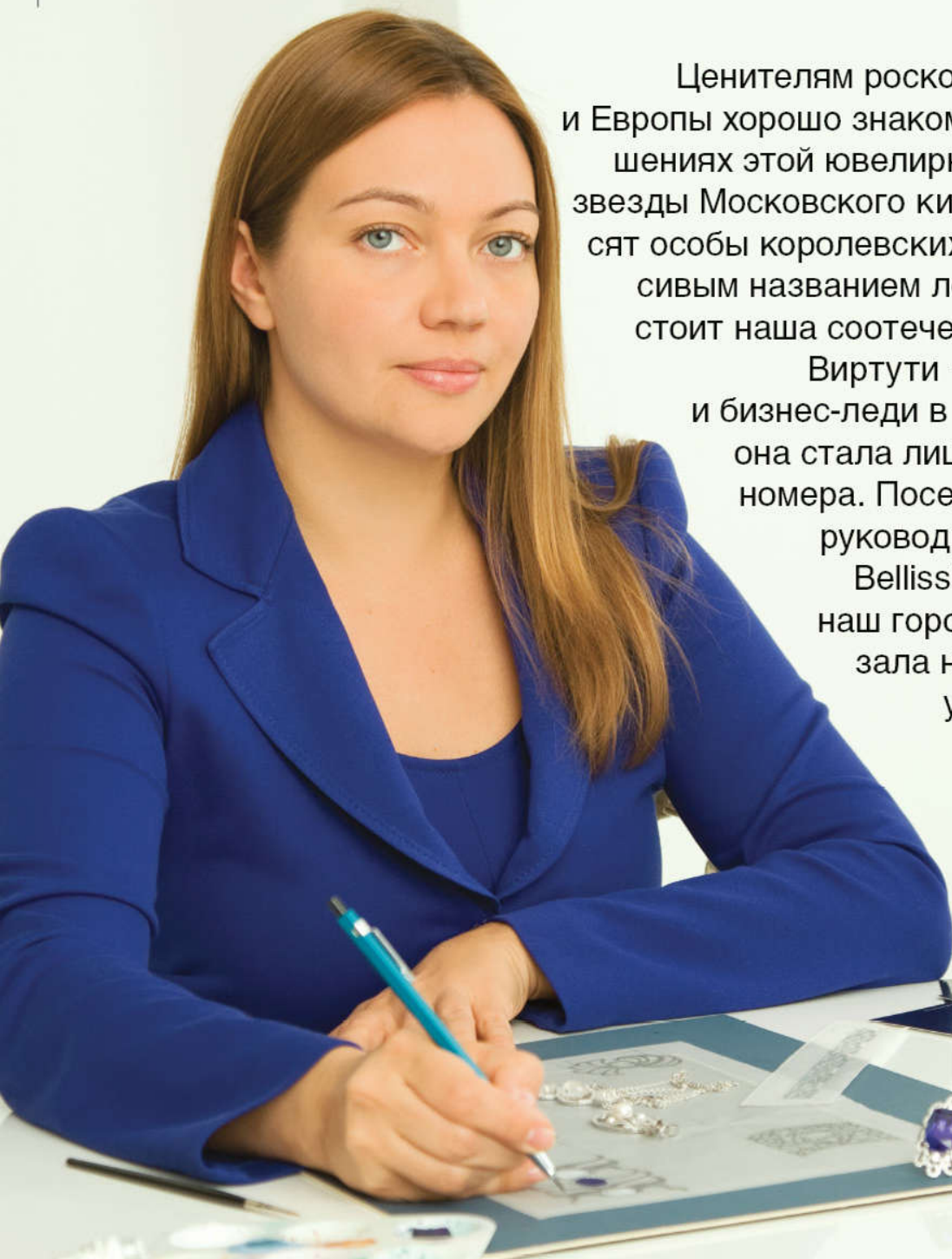
Bellissimo

СТЕПАНОВА НАВАРДИЧОНА КРИСТИНА

МАЙ 2014

ДЕЛОВОЙ НОМЕР

специальные люди раскрывают свои секреты



Ценителям роскоши России, Америки и Европы хорошо знакомо имя Virtuti: в украшениях этой ювелирной марки блистают звезды Московского кинофестиваля, их носят особы королевских династий... За красивым названием лондонской компании стоит наша соотечественница Катерина

Виртути — дизайнер, ювелир и бизнес-леди в одном лице. Именно она стала лицом нашего делового номера. Посетив по приглашению руководителя медиапроекта Bellissimo Элады Нагорной наш город, Катерина рассказала нам, как она создала успешную компанию.

Интервью: Сергей Костенко
Фото: пресс-служба компании Virtuti

Катерина Виртути

Расскажите, как вы начали заниматься ювелирным искусством?

По образованию я искусствовед, училась в Петербурге.

Наши занятия часто проходили в Эрмитаже, и я всегда восхищалась работами старых мастеров, меня привлекали художественные лаки, эмали... Позже, когда я переехала в Лондон, волею судьбы попала на работу в ведущие ювелирные компании — Bulgari, Van Cleef&Arpels. Занимаясь там маркетингом, я часто думала — почему люди покупают именно это украшение, а не другое? Ведь в мире так много ювелирных брендов! И в глубине души у меня появилось желание создать что-то свое, чтобы удивить, осчастливить женщин...

...и однажды вы проснулись и поняли: «Я должна творить!»

Наверное, можно и так сказать, но эта идея долго во мне созревала. Раскрыть талант мне помогла система ИДЕАЛ — метод Тойча.

А вы помните свою первую работу?

Это был снеговик. Помню, своим маленьким детям я читала английскую сказку о том, как мальчик слепил снеговика, который ожил и стал его другом. И мне захотелось создать этого ожившего снеговика. Но как передать движение? — задумалась я. Так я придумала снеговика на длинных ножках — будто он бежит на коньках.

Вот вы открыли в себе новый талант. Что дальше?

За время работы с ювелирными брендами я познакомилась с клиентами, которые потом сами стали обращаться ко мне с просьбой создать что-то особенное, что-то эксклюзивное именно для них. В первый же год я создала двенадцать коллекций — и это притом что обычно дизайнеры ежегодно создают не более одной коллекции. Первую коллекцию я хотела выпустить к Рождеству, но так как придуманные мной изделия планировались как трансформирующиеся, что потребовало применения инновационных технологий, мастера задержали заказ, он пришел уже после праздников — в традиционно «низкий» сезон для ювелиров. Но каково было мое удивление, когда уже к февралю все было распродано. И тогда я поняла — значит, в моих украшениях что-то есть.

Конечно, здорово, когда человек открывает в себе талант. Но все-таки большинству



Анастасия Заворотнюк и Эвелина Хромченко в украшениях Virtuti



ВНАЧАЛЕ ДОЛЖНА БЫТЬ ИДЕЯ — НАДО СОЗДАТЬ ЧТО-ТО, ЧЕГО НЕТ У ДРУГИХ. ИДЕЯ ВАЖНЕЕ, ЧЕМ ПРОСТО ЖЕЛАНИЕ СОЗДАТЬ СВОЮ ФИРМУ И ПОЛУЧАТЬ ПРИБЫЛЬ