

# Art

WINTER - SPRING 2025  
FREE COPY

STYLE

artstylemagazine.com



Download on the  
App Store

DISPONIBILE SU  
Google Play



## EDVARD MUNCH THE INNER SCREAM

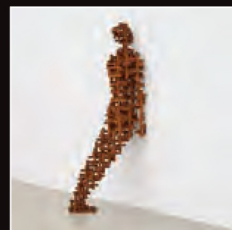
DANIEL CRAIG  
THE OTHER FACE  
OF JAMES BOND



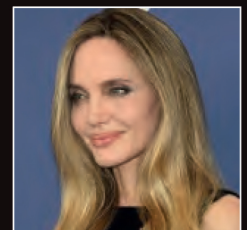
MANGUSTA  
UNCOMPROMISED  
PROTAGONISTS ON THE SEA



GORMLEY  
BODIES IN SPACE  
IN BEIJING



ANGELINA JOLIE  
THE TORMENT AND ECSTASY  
OF TWO STARS





## BARTORELLI

by Ilario Tancon

EMANUELA BARTORELLI'S  
AND HER JEWELRY  
PRODUCTION

## IL GIOIELLO SECONDO EMANUELA BARTORELLI

I gioielli e la loro creazione, il senso di appartenenza a una storia familiare e il rapporto con il cliente, la storia del gruppo e le sfide del futuro. Per questo numero di Art Style abbiamo incontrato Emanuela Bartorelli, direttore creativo di Bartorelli Rare and Unique.

*Emanuela, che cosa significa lavorare nell'azienda di famiglia?*

«È per me un grande piacere e un grande onore. Ho iniziato ormai trentanove anni fa, quando io e Carlo ci siamo sposati. Se per mio marito orologeria e gioielleria erano una tradizione di famiglia, per me era un mondo nuovo. Abbiamo deciso di percorrere questa strada insieme. E di strada, lo dico con grande orgoglio, ne abbiamo fatta tanta, riuscendo a cogliere ottimi risultati, investendo molto nell'ambito gioielleria accanto a quelli più tradizionali che sono l'oreficeria (alla fine del XIX secolo l'attività di Bartorelli è iniziata proprio come oreficeria, ndr) e orologeria».

*Come è iniziato il suo lavoro e che cosa vuole dire oggi essere direttrice creativa della linea di alta gioielleria?*

«Innanzitutto, credo che la donna abbia una sensibilità particolare con il gioiello e probabilmente è stata questa sensibilità che mi ha orientata, fin da subito, a occuparmi dell'ambito gioielleria nel gruppo Bartorelli. Ho studiato, mi sono confrontata, ho sperimentato. E poi preso in mano lo sviluppo e le strategie di vendita del prodotto».

*Come si svolge il suo lavoro?*

«Acquistiamo le pietre e poi mi metto a studiare che cosa fare di queste pietre, come dare loro forma definitiva, come valorizzarle. Quindi, inizia la fase di disegno e poi di realizzazione. Diamo vita alle nostre linee - da quelle più classiche a quelle che potremmo definire più fashion e apprezzate da un pubblico giovane - e ai nostri pezzi unici che vengono realizzati o su richiesta del cliente o per essere

presentati nella nostra boutique. Stiamo puntando molto sui prodotti unici, dedicati a un cliente esigente, curioso, attento, alto spendente».

*Qual è l'aspetto più complesso del suo lavoro?*

«Innanzitutto, la ricerca delle pietre, sempre più difficili da reperire. Complicato è anche riuscire a realizzare e proporre delle creazioni che siano originali, in un mondo che propone una gamma amplissima di prodotti».

*Che cos'è per lei un gioiello?*

«Potrei rispondere citando Marilyn Monroe: "I diamanti sono i migliori amici delle donne". Potrei anche dire che il gioiello è, semplicemente, bellezza».

*Quali sono le soddisfazioni più grandi?*

«Quando il cliente entra in negozio e dice: "Ho visto questo prodotto a marchio

Bartorelli e vorrei saperne di più", significa che quello che hai prodotto ha lasciato il segno e ciò è motivo di grande soddisfazione. Oppure, quando il cliente vede un pezzo unico, si innamora e dice che non ha visto mai nulla di così. Sono soddisfazioni enormi, frutto di un grande lavoro di squadra, di studio, di passione».

*A proposito di clienti, come si rapporta con essi?*

«Soprattutto per quanto riguarda la gioielleria, con il cliente il rapporto è improntato all'armonia, alla fiducia, alla confidenza. Mi vien da dire che nasce una sorta di amicizia».

*Come vede il futuro della gioielleria?*

«Se per quanto riguarda l'orologeria siamo ormai a un livello di saturazione, per la gioielleria c'è ancora molto da fare. È un mercato in evoluzione, ci sono ancora tante possibilità da esplorare».



Jewelry and its creation, the sense of belonging to a family history and the relationship with the clientele, the history of the group, and future challenges. For this issue of Art Style, we meet Emanuela Bartorelli, creative director of Bartorelli Rare and Unique.

*Emanuela, what does it mean to work in the family business?*

"It's a great pleasure and a great honor for me. Now I started thirty-nine years ago when Carlo and I got married. Watchmaking and jewelry were a family tradition for my husband, it was a completely new world for me. We decided to journey along this road together. Speaking of which, I can say that we have come a long way so far, and achieved excellent results, investing a lot in jewelry alongside the more traditional goldsmithing (in the late 19th century Bartorelli's business began with goldsmithing) and watchmaking."

*How did your work begin, and what does it mean today to be the creative director of a high-end jewelry line?*

"I believe that women have a special sensitivity to jewelry, which is probably what gave me direction, from the very beginning, to deal with the jewelry in the Bartorelli group. I studied, confronted, experimented. Then, I took over product development and sales strategies."

*How do you go about your work?*

"We buy the stones and then I start studying what to do with them, how to give them a definite shape, and how to enhance them. Then, the design and the making process begin. We give life to our lines, from the classics to the more fashionable ones, that the young clientele appreciates more. There are also our single pieces, creations that are made either at the customer's request or available in our boutique."

These are products dedicated to a demanding, curious, attentive, high-spending clientele."

*What is the most complex aspect of your work?*

"First, the search for stones, which are increasingly difficult to find. Also complicated is being able to make and propose original creations, in a world that offers a wide range of products."

*What is a piece of jewelry for you?*

"I could answer by quoting Marilyn Monroe: 'Diamonds are a woman's best friend.' I could also say that jewelry is just beauty."

*What are the greatest satisfactions?*

"When the customer comes into the store and says, 'I saw this Bartorelli-branded product and I would like to know more about it,' it means that what

you have produced has left its mark. That's a reason for great satisfaction. Or, when the customer sees a unique piece, falls in love, and says they've never seen anything like it. Seeing the result of great teamwork, study, and passion is just awesome!"

*Speaking of clients, how do you approach your clientele?*

"Especially when it comes to jewelry, the relationship with the customer is marked by harmony, trust, and confidence. I would say that a kind of friendship is born."

*How do you see the future of jewelry?*

"In terms of watchmaking, we reached a saturation level, for jewelry, there is still much to be done. It is an evolving market, there are still so many possibilities to explore."