



Benedetto Mauro, a sinistra,
e Francesco Hausmann, co-
amministratori del Gruppo Hausmann.

UNA STORIA DI FAMIGLIE E DI ECCELLENZA, A ROMA

Hausmann & Co., dal 1794 è un riferimento assoluto, non solo romano, ma decisamente internazionale dell'Alta Orologeria, quella per intenderci, capace di veicolare il sogno e l'unicità del segnatempo. Riassumiamo le tappe fondamentali e l'evoluzione contemporanea di questa azienda in un viaggio affascinante, sottolineando un fil rouge familiare e di pura passione, che non è stato mai abbandonato.

di Fabrizio Rinversi

Hausmann & Co., un cognome e un'insegna che tradisce chiare origini tedesche, ma la cui simbiosi con la Città Eterna è totale e incontrovertibile. A Roma, e non solo, perché in oltre 225 anni di attività si è costruito una solida ed esclusiva clientela internazionale, è indiscusso punto di riferimento per tutti gli appassionati d'alta orologeria, semplicemente perché lo è sempre stato. Un'avventura, quella di Hausmann & Co., che ha assorbito in sé cambiamenti epocali, li ha, a suo modo raccontati attraverso persone e costumi, e ha testimoniato il tramonto e la rinascita di culture e società. Il tutto accompagnato dal ticchettio del tempo che, in Hausmann & Co., ha sempre trovato l'ambiente ideale per essere cullato amorevolmente e diffuso tra la gente. Tutto è cominciato nel 1794, nella Roma papalina, quando i cittadini cominciano a sentire il bisogno di una maggiore esattezza nell'indicazione dell'ora e il segnatempo portatile diviene la migliore soluzione, in luogo degli orologi sui campanili. Queste favorevoli circostanze inducono l'orologiaio Giovanni Romano Ricci ad aprire una bottega nel cuore della città, in via del Corso. Si stabilisce, per la precisione, a Palazzo Piombino, di fronte alla Colonna Antonina. L'orologeria non

è ancora un'industria, ma artigianato puro, che in quegli anni sta vivendo una fase di splendore assoluto, sotto il profilo tecnico, in particolare nella confinante terra elvetica e, poi, in Francia e in Inghilterra. Evidentemente gli orologi "da persona" costituiscono un privilegio per pochi e il maestro Romano Ricci diviene un punto di riferimento per l'alta nobiltà e per il Clero. La bottega orologiera di via del Corso è rinomata anche per l'ottima selezione di orologi che propone alla clientela, provenienti specificamente da Ginevra: a tal proposito, risale al 1854, il primo documento commerciale con Vacheron Constantin, che rende Hausmann & Co. il suo più antico rappresentante ancora in attività al mondo. Gli orologi di serie prendono il posto degli esemplari unici e, di conseguenza, il ruolo del commerciante d'orologeria assume una sempre maggiore importanza. La bottega passa nelle mani del figlio di Giovanni Romano, Innocenzo, il quale, intorno al 1870, si associa con Ernst Hausmann, esperto orologiaio di origini tedesche che, nel 1881, rileva l'orologeria, specializzandosi esclusivamente nella vendita di orologi d'alto livello, un'eredità che ancora oggi costituisce un elemento identificativo e un patrimonio insostituibile dell'attività. Nel 1890, la trasfor-



mazione del centro storico di Roma, divenuta Capitale del neonato Regno d'Italia, determina la demolizione di Palazzo Piombino, per realizzare l'ampliamento di via del Corso e, così, la ditta Hausmann si trasferisce nei locali di Palazzo Fiano, in via del Corso 406. Viene dato impulso al laboratorio di manutenzione e riparazione dei segnatempo, selezionando i migliori orologiai. La qualità dell'assistenza è un'ulteriore pietra angolare di Hausmann & Co., perpetuata fino ai nostri giorni. Questa scelta di Ernst Hausmann prepara il terreno per il suo incontro con Hermann Frielingsdorf, tecnico di rara competenza. I due si associano, dando vita, nel 1895, alla ditta "Hausmann & Co.", insegna storica dell'attività. In piena Belle Epoque, Hausmann & Co. diventa fornitrice ufficiale della Real Casa di Savoia e della Banca d'Italia. Lo Stato Pontificio affida alla Ditta la manutenzione degli orologi delle residenze papali e, nel 1903, il Pontefice Leone XIII la incarica del restauro del celebre Planisferologio Farnesiano di Parma, un orologio astronomico realizzato all'inizio del XVIII secolo. Le famiglie Frielingsdorf e Hausmann mantengono, tra mille difficoltà, la barra a dritta nel periodo delle due Guerre Mondiali e, agli inizi degli anni '60, avviene il rilancio sotto la guida di Joe Frielingsdorf ed Ernesto Hausmann, notevolmente supporta-

to dall'affermazione degli orologi da polso in materiale prezioso. Alla fine degli anni '60, inizia la collaborazione con Rolex, e si realizza il "sogno" americano, con l'inaugurazione nel 1977 del negozio di New York, all'angolo fra Madison Avenue e la 59a strada. Lo dirigono la primogenita di Joe Frielingsdorf, Carla, e suo marito Benedetto Mauro, esperto di ingegneria meccanica. L'avventura newyorkese termina nel 1982 e, poco dopo, Mauro viene nominato da Joe Frielingsdorf, prima della sua prematura scomparsa, suo successore alla guida dell'azienda. Benedetto Mauro vanta una profonda competenza tecnica e storica nell'orologeria meccanica, nonché indiscutibili doti manageriali. Nei primi anni '90 entra in azienda Francesco Hausmann, figlio di Ernesto, il quale coglie e percepisce gli epocali segnali di cambiamento del settore, che porteranno l'alta orologeria, all'alba del XX secolo, a configurarsi in un modo completamente diverso dal recente passato: avviene la concentrazione in grandi Gruppi, la componente finanziaria indirizza sempre di più le strategie internazionali, la distribuzione è più selettiva e i tempi complessi imposti precedentemente dai siti produttivi nelle vallate elvetiche diventano più rapidi in virtù dell'introduzione, nella filiera produttiva, dell'automazione e dell'ingegnerizzazione dei processi. Con Benedetto

Francesco Hausmann comincia a pianificare la trasformazione della ditta familiare in moderno Gruppo aziendale, e, tale filosofia conduce al suo primo risultato nel 2001, quando, lo storico negozio in Via del Corso viene affiancato da un nuovo punto vendita nell'esclusiva via dei Condotti. Si tratta di due concetti di punto vendita, totalmente diversi: da un lato la storia, la tradizione e l'arredo a definire una sorta di "santuario" dell'orologeria; dall'altro, atmosfere hi-tech e pura modernità. Nel 2010, avviene l'apertura del terzo punto vendita romano, in via del Babuino 63, all'interno dello storico Palazzo Fabri Saraceni e contestualmente entrano in azienda Daniele Maffia e Giulia Mauro, espressione della quinta generazione delle famiglie che custodiscono la tradizione Hausmann & Co.: il rinomato laboratorio di assistenza viene spostato in locali più ampi, ubicati al piano superiore del suddetto punto vendita. In via del Babuino, oggi, è confluita anche l'attività Hausmann Vintage, lanciata nel 2017 e relativa all'offerta di prestigiosi esemplari di secondo polso, sempre più richiesti dalla clientela.



In questa pagina, in senso orario, da in alto a sinistra:
Esterno e salone interno del punto vendita multibrand di Hausmann & Co., in via del Babuino 63;
Il Responsabile Tecnico del Laboratorio di Assistenza, Fabio Schiavetti, testa il buon funzionamento di un orologio Patek Philippe appena revisionato, Schiavetti è uno fra i pochi orologiai certificati per il livello 3 di Patek Philippe, che lo autorizza a poter intervenire sui calibri della Maison dotati di complicazioni quali le ore del mondo e i calendari annuali; Esterno ed interni della Boutique Rolex, ubicata in via dei Condotti 35.

inaugurata la Boutique Rolex (novembre 2018) in via dei Condotti 35, e, al posto del punto vendita multibrand di via dei Condotti 28, è stata aperta la Boutique Patek Philippe (luglio 2019). Last but not least, alla fine dello scorso anno, sempre in via dei Condotti, al numero 47/A, ha visto la luce la Boutique Tudor, anch'essa, come, le due succitate, gestita da Hausmann & Co. per conto delle Case stesse. L'attuale impostazione dell'offerta di Hausmann & Co., dunque, oggi si compone del punto vendita multibrand in via del Babuino, e delle Boutique Rolex, Patek Philippe e Tudor. Sottolinea Benedetto Mauro: "Patek Philippe e Rolex ci hanno scelto per la nostra storia e la nostra professionalità, sulla base di proficue collaborazioni di lunga data, con Rolex, dagli anni '60, con Patek Philippe, dal lontano 1897". E, aggiunge: "Si è trattato di un'evoluzione inevitabile. È sempre più difficile gestire un multibrand ed i rapporti con i marchi. Dunque, la proiezione sulle boutique ha costituito uno step naturale, sicuramente articolato, laborioso, ma obbligato, aiutato dall'impulso delle due Case, e poi metabolizzato velocemente nel nostro sistema organizzativo e manageriale. Siamo passati da concessionari a parte attiva di un'impresa,

HAUSMANN & CO. OGGI

Il progetto evolutivo di quello che, oggi, a buon diritto, possiamo chiamare Gruppo Hausmann, non si è fermato e, in rapida successione, rispondendo all'esigenza di una sempre maggiore esclusività e controllo della distribuzione da parte delle Maison in direzione selettiva, è stata

In questa pagina, in senso orario, da in alto a sinistra:
Esterno della Boutique Tudor, in via dei Condotti 47/A; Interni della Boutique Patek Philippe, in via dei Condotti 28.

con chiare responsabilità gestionali, e non è stato un passo semplice all'inizio da affrontare". "Tale strutturazione di Gruppo", prosegue Francesco Hausmann, "ha comportato, come conseguenza, l'avvio di un piano mediatico ad hoc per l'offerta multibrand, in cui sono previste specifiche attenzioni per ogni singolo marchio. La ricchezza del multibrand sta proprio nel fatto di valorizzare ogni singola nicchia d'offerta, precedentemente troppo defilata rispetto alla luce di due astri come Rolex e Patek Philippe. Un lavoro svolto attraverso un personale dall'elevatissima preparazione, storica e tecnica su tutti i brand rappresentati". Il processo che ha portato alla configurazione attuale, non è stato affatto semplice, perché si è dovuta superare la dimensione "familiare" dell'azienda. "Uno dei meriti più importanti che vanno riconosciuti a Francesco" - sostiene Benedetto Mauro - "è quello di aver totalmente spersonalizzato il ruolo dei titolari, la cui presenza storica al banco di vendita, è stata spostata ad uffici in cui svolgere ruoli manageriali, di supervisione, indirizzo strategico e controllo. Un atto che ha giovato molto all'azienda." E Francesco Hausmann si allinea: "Ho sempre vissuto il mio cognome, quasi con imbarazzo, mentre per mio padre era come un vestito con cui identificarsi pienamente, una sorta di blasone di nobiltà. Hausmann per me, invece, è uno strumento da mettere a disposizione dell'attività, per animarla costantemente nei suoi meccanismi interni, e non per guardarla dall'alto. Non sono un accentratore, amo confrontarmi, ascoltare e lavorare in team, sono curioso e cerco di apprendere e non, necessariamente, d'insegnare". ★