

# HERITAGE

M A D E I N T U S C A N Y

LONDON LIFE  
text Mariangela Rossi

## Professione gentleman

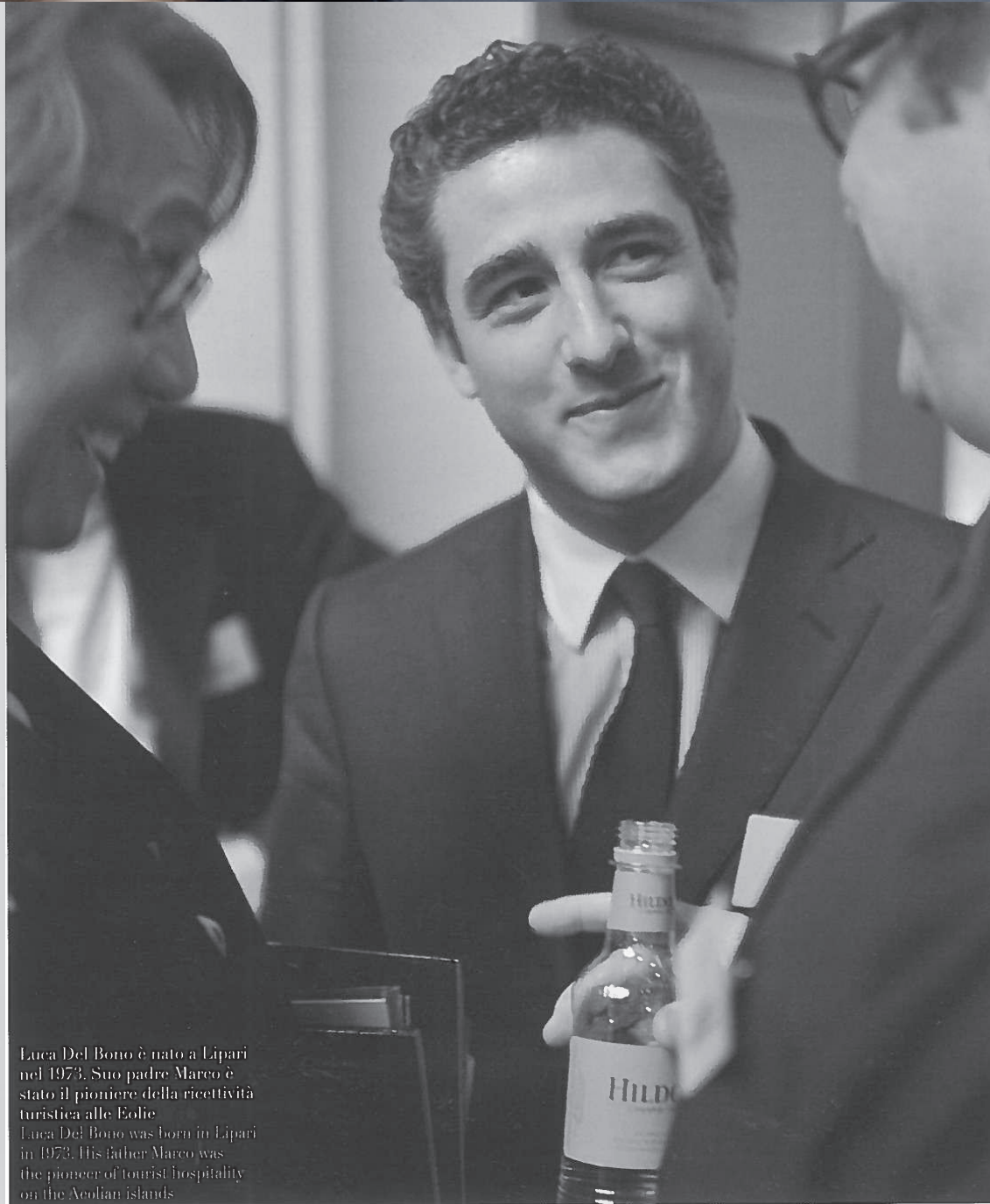
Luca Del Bono. Un manager dal sangue blu e dal cuore generoso  
A manager with blue blood and a generous heart

E' un mix calibrato di stile italiano e di senso del business anglosassone. Il segreto alla base del suo successo. "Sono stato fortunato, trovo che la cultura italiana sia apprezzata più di ogni altra nel mondo e, con la passione e il buon gusto, mi ha permesso di costruire basi solide, ma cerco sempre di essere innovativo... come i grandi artisti fiorentini? Non so, forse, ma non non tanto ingegno". Sorride Luca Del Bono, appena arrivato in Vespa all'appuntamento a Kensington, dove vive. Aristo-origini siciliane, con madre inglese e padre italiano, a Londra da più di dieci anni, volto aperto e mediterraneo, il giovane imprenditore è uno dei personaggi più in vista del momento nella capitale britannica. Anche dedito a molte iniziative di charity, di cui lui però non ama svelare troppo. "C'era un periodo in cui il mio tempo veniva suddiviso tra eventi di beneficenza e business in eguale misura, ma preferisco aiutare con donazioni di rilievo". Oggi più che mai. "In questo periodo di flessione economica trovo che ci sia una sensibilità umana superiore, la gente offre più rispetto e disponibilità, i valori tornano ad essere in primo piano. La vita è bella, come diceva Benigni, non trova?". Ottimista lo era molto anche nel 1999, quando dopo gli studi di business alla Oxford Brookes University, un esordio nell'hôtellerie con il gruppo Ritz e poi nella gestione del Carasco Hotel, proprietà di famiglia a Lipari, decide di partire per un'avventura. Nasce così Quintessentially, un servizio di concierge passe-partout che apre le porte ai club e ristoranti più esclusivi del pianeta e alle richieste più insolite. "Ero a Londra, in attesa delle autorizzazioni per un nuovo concept di hotel-club, e venivo subissato da domande di amici e conoscenti". Da qui l'idea, con l'amico Tom Parker Bowles e suo cugino Ben Elliot, altri rampolli bien élevé, di lanciare un progetto di lusso online, del cui gruppo è

ancora azionista, per offrire accesso a desideri fuori dal comune. Extra-ordinary. "Una serie di missioni 'colorite' a dir poco" ironizza. Come quando Madonna, per sperimentarne la validità, gli chiese al volo un brand particolare di tè. Pare che Del Bono partì alla ricerca (in Vespa, of course) e lo trovò da un'anziana cinese a Kilburn, a nord-ovest di Londra. "Abbiamo fatto molto per Madonna" sussurra, senza scendere nei dettagli. Numerose le richieste dei membri di Quintessentially legate alla Toscana, a Firenze in particolare, spesso per viaggi romantici o in luoghi d'arte a volte inaccessibili. "Ogni visita nella vostra città è un grande arricchimento, amplia orizzonti creativi e stimola nuovi traguardi da sfidare" sottolinea Del Bono, che torna spesso in Italia, soprattutto in Sicilia dove sta identificando progetti immobiliari e infrastrutture da sviluppare. Oggi la sua società, Del Bono & Partners, focalizzata nel settore hospitality tradizionale, si occupa del residenziale e commerciale tra l'Italia e Londra, e viceversa. Ma non solo, perché per un cliente russo ha di recente rilevato il palazzo che ospita Caviar House, in St. James a Londra, e vari edifici "trofei" a New York. "Stiamo valutando anche una serie di investimenti in Toscana, tra cui hotel, ville storiche e una casa vinicola" continua il vulcanico Del Bono, anche ambasciatore nel Regno Unito per Slow Food. La giornata londinese prosegue. "Un consiglio? Da evitare i soliti luoghi turistici e stereotipati come Piccadilly Circus e Carnaby Street. Piuttosto visitare Marylebone, Shoreditch e altre zone più contemporanee" prosegue. "La Londra più tradizionale è quella di Mayfair, ma anche la City offre oggi una combinazione di attrattive interessanti. Sto andando lì, le posso offrire un passaggio?", conclude mentre accende il suo scooter. Un vero gentleman italiano.

A balanced mix of Italian style and Anglo-Saxon business sense is the secret of his success. "I've been lucky, Italian culture is the most popular in the world and, combined with passion and good taste, has allowed me to build solid bases, but I always aim for innovation... like the great Florentine artists? I don't know, perhaps, but with less flair". Luca Del Bono smiles, getting off his Scooter at our appointment in Kensington, where he lives. Of aristocratic Sicilian origins with an English mother and Italian father and in London for over ten years, he has frank Mediterranean features. This young businessman is currently one of the "in" names in the British capital. He is also involved in many charity initiatives, but is not fond of blowing his own trumpet. "I used to divide my time equally between charity events and business, but now I prefer to make large donations. During this economic slump I find a superior human sensitivity has re-emerged, more respect and more willingness to help, values are back in the fore. Life is beautiful, as Benigni said, don't you think?". The same great optimism led to his decision in 1999, when he set out on a real adventure after business studies at Oxford Brookes University, a debut in the hotel business with the Ritz group followed by management of the Carasco Hotel, owned by his family in Lipari. This was the birth of Quintessentially, a go-anywhere concierge service that opens all the doors to the planet's most exclusive clubs and restaurants and satisfies the most unusual requests. "I was in London, awaiting authorisation for a new hotel-club concept and inundated by requests from friends and acquaintances". This led to the idea, with his friend Tom Parker Bowles and cousin Ben Elliot, heirs to other "good" families, to launch an online luxury project, for which group he is still a shareholder, granting out-of-the-

ordinary wishes. Extra-ordinary. "A series of 'colourful' missions, to say the least", he comments ironically. Like when Madonna decided to put it to the test and asked him for a particular brand of tea, a.s.a.p. Del Bono is said to have set out on his Scooter, (of course) and found some in a shop run by an old Chinese lady in Kilburn, northwest London. "We have done a lot for Madonna", he adds quietly, without going into detail. Many of Quintessentially members' requests are linked to Tuscany, to Florence in particular, often for romantic trips or to often inaccessible places of art. "Every visit to your city is very enriching, broadening creative horizons and stimulating new goals to be challenged", stresses Del Bono, who often comes back to Italy, especially to Sicily, where he is seeking out real estate projects and infrastructures to develop. Today, his company, Del Bono & Partners, focuses on the traditional hospitality sector, dealing in the residential and commercial side of the business in Italy and London and vice versa. This is not all though, because for one Russian client he recently bought the building that is home to Caviar House, in St. James in London and various trophy buildings in New York. "We are also evaluating a series of investments in Tuscany, including hotels, historical villas and a wine-producing company", continues Del Bono, this dynamic character who is also the Slow Food ambassador in the United Kingdom. "Some advice? Try to avoid the stereotype tourist places like Piccadilly Circus and Carnaby Street. Instead visit Marylebone, Shoreditch and other more contemporary areas", he continues. "The most traditional London is Mayfair, but today even the City offers interesting attractions. I am on my way there now, want a lift?", he finishes as he turns on his scooter. A true Italian gentleman.



Luca Del Bono è nato a Lipari nel 1973. Suo padre Marco è stato il pioniere della ricettività turistica alle Eolie  
Luca Del Bono was born in Lipari in 1973. His father Marco was the pioneer of tourist hospitality on the Aeolian islands