



▶ 07 Settembre 2015

L'intervista

Giuseppe Zanotti (Vicini):
con le sue scarpe
ha conquistato le star



La musica nelle scarpe

Giuseppe Zanotti

Il titolare di Vicini crede nel valore artigiano, il vero motore del distretto di San Mauro Pascoli. Per questo vuole crescere rimanendo in Romagna

di **Andrea Rinaldi**

«**P**erò non mi chiami dottore, ho fatto l'istituto Comandini a Cesena...». Giuseppe Zanotti prima ancora di cominciare l'intervista si schermitisce, ma perché poi? Gestisce una delle punte di diamante del distretto calzaturiero di San Mauro Pascoli, la Vicini. Le sue scarpe sono sfoggiate da icone come Rihanna e Lady Gaga. E vende bene, perché l'ultimo fatturato parla chiaro: 156 milioni di euro. Che vuole continuare a far crescere. A vendere invece non ci pensa. Per ora.

È vero che sta facendo una scarpa con Beyoncé?

«Con Beyoncé ci conosciamo dai tempi delle Destiny's child. Sono amico di Janet Jackson e sto facendo delle cose anche con lei: lavoriamo con personaggi dello sport, con Rihanna, Alicia Keys. Mi dedico ai rapporti personali e a volte spuntano collaborazioni. Questo fa parte della comunicazione e dell'aver un marchio internazionale legato alle celebrità».

A parte le star, quali sono le vostre prospettive per il futuro?

«Faremo maggiori investimenti nelle aperture dei punti vendita. La competizione dei grandi marchi della moda è talmente forte che se non hai negozi tuoi non sopravvivi. Ora abbiamo 97 boutique: arriveremo a 110-112 per la fine del 2016. Abbiamo appena aperto a Panama City, a Portorico, a primavera in piazza di Spagna a Roma e a ottobre toccherà a Houston».

E avete anche appena investito 10 milioni in un nuovo stabilimento a San Mauro Pascoli.

«Per allargare la capacità produttiva del 25%. Nel 2013 abbiamo inaugurato un nuovo polo a Misano che produce scarpe da uomo e sneakers, circa 150.000 l'anno, e ora San Mauro, con questa appendice, ci consentirà di aver sotto controllo tutta la produzione. Abbiamo già investito all'incirca 1 milione di euro per il nuovo sviluppo dell'online, che ci sta dando tanti risultati e che continua a crescere esponenzialmente: il 15% del nostro fatturato retail viene dall'e-commerce. Prima avevamo creato una società operata in partner con Yoox: da marzo è nostra. Abbiamo approntato un customer service che risponde da Londra 24 ore, una struttura logistica nel Regno Unito, una negli Usa».

Il piano assunzioni va avanti?

«Le nuove professionalità assunte sono legate alle strutture retail ed al rafforzamento delle funzioni centrali. Negli ultimi mesi abbiamo assunto alcune decine di nuovi collaboratori sia nella nostra sede centrale che

nelle filiali per coordinare al meglio l'apertura dei negozi, strutturare maggiormente la sede centrale e soprattutto le nuove filiali della Giuseppe Zanotti GCC, che gestiscono in diretta i negozi dell'area del Golfo e la Giuseppe Zanotti Greater China, la quale allo stesso modo supervisiona la rete dei negozi di Macao, Hong Kong e della Cina nonché il business wholesale. Poi le maestranze per la produzione delle scarpe cresceranno in base all'aumento del venduto, finora siamo stati condizionati dal perimetro aziendale. Vogliamo trovare lo spazio sufficiente per produrre tutto in un'unica struttura. Tra Misano, San Mauro e Milano siamo più di 450».

Siete un'azienda che per restare competitiva deve preservare l'artigianalità del prodotto.

«Più cresciamo, più assumiamo, non ci pia-

ce la parola "cassa integrazione". A volte rischiamo di fare un investimento sbagliato: avevamo un negozio a Beirut sotto le bombe che perdeva soldi, ma se non avessimo investito non saremmo dove siamo ora. Noi i ragazzi li formiamo, fanno corsi estivi a 17 anni e a 19 iniziano a lavorare».

Allora le chiedo che risultati sta dando il Cercal, la scuola di ricerca del distretto di cui è stato anche vicepresidente nel 2000.

«La scuola va avanti grazie alle piccole risorse sue, del Comune e degli imprenditori locali. Forma più il Cercal di tante altre scuole italiane e offre un'opportunità incredibile per chi ha un sogno. I piccoli distretti come il nostro spesso vengono dimenticati, però il mondo ce li invidia, qua ci sono i migliori suolifici e tacchifici del globo e avere una scuola dà valore. Anche un museo darebbe valore, ma con questa crisi non è la priorità. La priorità ora è mantenere in vita la scuola».

Prima in Cina mettono i dazi sul lusso, poi li tolgono. Le vendite intanto per il comparto hanno segnato -2% negli ultimi mesi. Preoccupati?

«Sulla Cina abbiamo puntato nel 2006, quando ci fu la caduta libera del mercato Usa dove eravamo molto esposti. È un Paese complesso dove abbiamo lavorato con partner industriali a livello locale o provenienti dal lusso, dividendolo in quattro parti. In questa maniera abbiamo ammortizzato le crisi europea e russa. La Cina ci è servita e siamo cresciuti in maniera costante negli ultimi quattro anni, penso che rappresenti il 18% del nostro fatturato: l'Asia tutta vale circa un 25% e la previsione è di raggiungere il 30% in tre anni. In Cina contiamo 14 boutique e complessivamente 31 in Asia. Siamo presenti an-

che a Singapore, in Malesia, Indonesia, Corea, a Seul arriveremo presto a 5 negozi (8 nel totale della Corea). La flessione attuale dei consumi però non coincide con i dazi. Il dazio per chi fa prodotti di massa fa la differenza, ma non per noi che facciamo prodotto di sartoria: la Cina per noi può diventare il primo mercato».

Al Sole 24 Ore un po' di tempo fa ha detto «l'azienda non è in vendita però bisogna essere pronti al salto». Ci ha ripensato?

«Siamo partecipati al 30% da L Capital del gruppo Lvmh che ci ha aiutato a fare tante cose in tempi meno lunghi. La maggioranza mi appartiene, non ci sono al momento pensieri che mi portano ad abbandonare la maggioranza. Però ci sono momenti della vita in cui pensi a una quotazione o alla cessione di quote anche se ci sono cose qua che non sono facili da smontare, né da cedere».

Il suo conterraneo Nerio Alessandri sta investendo molto nel territorio con Technogym. E lei?

«Ho iniziato a disegnare e produrre scarpe qui, ho imparato molto e non mi dispiacerebbe lasciare a un ragazzo del 2028 questo patrimonio di conoscenza».

Un talento internazionale come lei continua a stare nella piccola Romagna.

«Sono scappato dalla Romagna, una sfuriata giovanile poi lavorando all'estero, facevo il consulente freelance, ho preso fiducia e ho investito le mie risorse in un'azienda. A 58 anni scopro un'Italia stupenda al di là del caos, ma voglio fare il mio gioco e aspetto che gli altri facciano ordine, dalle autorità alla politica ai colleghi, per essere tutti solidali in un nuovo Rinascimento comune, cosa che ancora non vedo».



La competizione dei grandi marchi della moda è talmente forte che se non hai negozi tuoi non sopravvivi. Ci sono momenti della vita in cui pensi a una quotazione o alla cessione di quote, anche se ci sono cose qua che non sono facili da smontare né da cedere

Chi è

Giuseppe Zanotti, San Mauro Pascoli, classe 1957, è stilista e proprietario di Vicini shoes. La sua azienda, rilevata all'inizio degli anni 90, è diventata sinonimo di lusso e di ricercatezza tra le star

