

IMPRENDITORI IN CORSA | **MARIO MORETTI POLEGATO**

Non suderete più sette camicie

Con la scarpa che respira ha rivoluzionato il mercato e creato un business planetario. Adesso il presidente della **Geox** promette numeri da record anche per la sua collezione di abbigliamento. Rigorosamente traspirante.

DI RAFFAELLA GALVANI

Ha fatto fortuna grazie a scarpe con soles brevettate che lasciano respirare i piedi. E così, anche adesso che si prepara a «lanciare in forza la **Geox** sul mercato dell'abbigliamento», Mario Moretti Polegato, 57 anni, non riesce a non parlare di sudore. «La moda è importante, però conta anche la tecnologia, il calore che il corpo produce deve poter uscire e noi della **Geox** siamo in grado di offrire eleganza e comfort» dice Polegato. Che ha un sogno: arrivare al capospalla formale «che respira». «Per ora sto provando personalmente un prototipo» racconta a *Panorama*.

Alla **Geox** non partono da zero. Come trampolino hanno cinque anni di prove sul campo e quasi 100 milioni di euro di fattu-

rato portati a casa senza grande clamore grazie a giacconi, cappotti, gilet e giacche anti-vento traspiranti. Ma ora gli obiettivi del re delle soles con i buchi si fanno ambiziosi: per presentare la nuova collezione uomo donna primavera-estate 2011 ha scelto Firenze nei giorni del Pitti.

Riassume il presidente e maggior azionista (71 per cento) della **Geox**: «Per vendere 20 milioni di scarpe all'anno abbiamo impiegato 15 anni, con l'abbigliamento siamo a 2 milioni di capi ma andremo molto più veloci».

Il piano messo a punto dallo staff del gruppo di Montebelluna (Tv), dove già opera un «ufficio stile» di 50 persone, prevede un ampliamento delle quattro collezioni uomo donna, junior e bambino (circa 1.000 mo-

▶ IL GIRO D'AFFARI DEL MARCHIO



delli l'anno) con capi che in certi casi, come le T-shirt, i maglioni, i pantaloni o le cinture, non hanno nulla di tecnologico. «Articoli di complemento che il mercato ci chiede per creare il total look **Geox**» spiega Polegato.

Le cifre sembrano confortare i suoi progetti: nel 2009 le vendite nell'abbigliamento sono cresciute del 17 per cento sul 2008 a quasi 99 milioni di euro. E anche nel primo trimestre del 2010, quando il fatturato delle calzature ha perso il 16 per cento sul 2009, l'abbigliamento ha messo a segno un più 9. Insomma, per il momento la distanza dal core business resta abissale, tuttavia Polegato è fiducioso. E si prepara a lanciare nel 2011 una linea active, con tecnologie e filati nuovi.

Le armi schierate

Esercito di venditori

Mario Moretti Polegato, 57 anni, presidente **Geox**: all'estero più accordi con le grandi catene.

in campo? Oltre ai prodotti, un esercito di venditori dedicati e accordi con importanti catene

estere di abbigliamento, come quelli di recente sottoscritti con Peek & Cloppenburg in Germania, Galeries Lafayette in Francia, El Corte Inglés in Spagna e Breuninger in Austria. Poi c'è la rete dei circa 1.000 negozi monomarca **Geox**, 350 dei quali in Italia. «Non è un caso che siamo passati dai 45 metri quadrati medi del vecchio format ai quasi 100 dei nuovi punti vendita» precisa Polegato. «L'abbigliamento occupa spazio». ■

