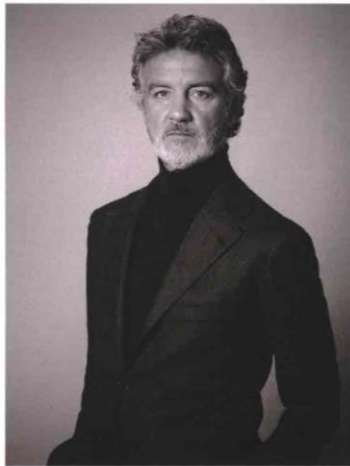


QUICK CHAT

Un'intervista ad alta velocità. Domande e risposte con una coppia di big player delle leather tannery italiane. Per scoprire quali sono i punti chiave del loro lavoro. By Angelo Ruggeri

STEFANO CAPONI

Ceo @ Conceria superior spa



SILVIO ROGNONI

Head of international sales @ Italhide spa



Tre parole per definire il suo lavoro

Costanza, passione, e onestà.

Intrigante, complicato e impegnativo.

Come è cambiato il mondo delle concerie rispetto a quando ha iniziato a lavorare?

Moltissimo, perché le persone sono sempre più esigenti sia a livello qualitativo sia a livello di ispirazione, tendenze, nuove proposte, cromie. Mentre prima ci si poteva fermare all'obiettivo qualità, oggi dobbiamo offrire anche la novità.

È cambiato tantissimo. Anni fa c'erano molti clienti, per la maggior parte artigiani medi e piccoli. Ora, invece, i clienti sono molti meno, gli artigiani sono quasi spariti e si lavora quasi esclusivamente con i brand.

Cosa cercano i suoi clienti nelle pelli che concia?

L'eccellenza e qualcosa di nuovo e speciale. Pelli immacolate e impeccabili, con touch emozionanti, quasi a sembrare tessuti, sete o velluti. Il tutto, rispettando l'ambiente.

In primis, sicuramente la qualità e la novità, ma viene data anche molta importanza al servizio e alle tempistiche, che sono sempre più strette.

In che modo fa ricerca con il suo team per creare nuove conce di pelli?

Io e il mio team di creativi siamo sempre alla ricerca di nuove ispirazioni: da mostre, libri, immagini, opere d'arte, musica, oggetti vintage recuperati a Londra, Parigi e negli Usa. Ma anche dai mercatini dell'usato, quelli più nascosti, ma ricchi di ispirazione.

Diamo molta importanza alla ricerca. Ci confrontiamo molto, in azienda, riguardo le tendenze da seguire e le nuove finiture. Seguiamo anche corsi di tendenza a cui ci invitano i vari enti fieristici. Oltre ai viaggi.

Cosa cambierebbe del sistema moda oggi?

Nel passato, la moda era semestrale: la vedevi quando arrivava nei negozi o comprando i book di moda con il riassunto del «the best of» di tutte le sfilate. Adesso è tutto più veloce. Dopo 10 minuti è già tutto sui social network. In qualche modo è un po' come bruciare le tappe, si perde il valore dell'attesa e tutto diventa meno desiderabile.

Probabilmente le tempistiche strette. Ci troviamo con date di scadenza sempre più vicine e questo non sempre permette di lavorare con la dovuta attenzione e cautela che merita un articolo pregiato come il nostro. Un po' più di programmazione non guasterebbe.

Cosa ama di più del suo lavoro?

Tutta la parte creativa, quella che mi dà la spinta tutti i giorni per essere sempre attuale.

Amo il fatto che mi metta a contatto con moltissime persone e culture diverse.

Cosa invece non le piace?

L'ansia e lo stress della velocità. Oltre alla consapevolezza e la preoccupazione di un momento storico particolarmente difficile per l'industria italiana in generale.

Forse le riunioni commerciali (ride, ndr).

Uno dei momenti più belli della sua carriera?

L'inaugurazione, l'anno scorso, del nostro showroom-atelier in via Quintino Sella a Milano. Conceria Superior è la prima tannery ad avere un headquarter milanese dove presentare le collezioni ma anche luogo di eventi speciali e momenti di incontro.

Quando una nostra pelle è stata utilizzata per fare la cintura del campione del mondo in un incontro di pugilato tra i più importanti di sempre: tra Floyd Mayweather Jr. e Conor McGregor. L'attenzione mediatica era enorme. (riproduzione riservata)