

Pronipote di "Mastro" Luigi, Federico rappresenta la quarta generazione alla guida dell'azienda umbra che vanta 120 anni di storia

Dalla MINIERA alla STRADA

UNA BOTTEGA NATA PER PROTEGGERE I PIEDI DEI MINATORI UMBRI, OGGI È DIVENTATA UN'ECCellenza NEI PRODOTTI ORTOPEDICI E NON SOLO. MERITO DI UN LEGAME FORTISSIMO CON LA TRADIZIONE E IL TERRITORIO, MA ANCHE DI UNA CORAGGIOSA ATTENZIONE ALLA QUALITÀ: «NON CI INTERESSA IL CLIENTE CHE PENSA SOLO AL PREZZO»

DI GIOVANNI BUCCHI

Milleottocentonovantasei. In quell'anno, mentre per l'Italia di Francesco Crispi s'infrangeva il sogno colonialista in Abissinia, e mentre gli italiani cambiavano abitudini con l'avvento del cinematografo, a San Giovanni di Baiano, piccolo borgo a 6 chilometri da Spoleto (Pg), Luigi Sabatini apriva la sua bottega di calzolaio. Il Belpaese stava conoscendo, seppure in ritardo, i benefici della Seconda rivoluzione industriale, compresa l'attività mineraria. A tal proposito, una decina di anni prima qualcuno si era accorto che le viscere dell'Umbria potevano riservare gradite sorprese, ricche com'erano di lignite in varietà xiloide, un carbon fossile combustibile che subito la neonata Società carbonifera di Spoleto si affrettò a estrarre avviando le miniere di Morgagno e Santa Croce. A Luigi Sabatini bastò poco per capire che gli operai chiamati ogni giorno a quel massacrante lavoro avevano

pe comode e resistenti per rendere più sopportabili le loro fatiche. È così che è nata la Sabatini Calzature, dall'attività avviata da Luigi Sabatini (in seguito chiamato Mastro) nel 1896 per dare ai minatori un buon paio di calzature. E chi più di un'azienda come questa, che ancora oggi fa base a San Giovanni di Baiano, può dire di affondare le sue radici nelle propria terra? L'intuizione di Mastro Luigi si rivelò geniale per l'epoca, così come sono state vincenti le scelte fatte dai suoi eredi, dal figlio Raffaele che ha traghettato l'azienda nel Secondo dopoguerra aprendo un punto vendita a Spoleto, al nipote Gaspare che dagli anni '70 ha avviato la produzione su scala industriale e a livello nazionale, fino alla quarta generazione incarnata da Federico Sabatini, oggi General Manager dell'azienda che con lui è entrata nei mercati esteri e si è specializzata nelle calzature ortopediche. Centoventi anni dopo, dunque, Sabatini Calzature è un'eccellenza del made in Italy con i suoi 35 dipendenti, i 60 artigiani che forniscono materia prima di elevata qualità,

il 2015 archiviato con un fatturato di 6,1 milioni di euro e il 2016 che dovrebbe aver chiuso con un +5% di crescita.

Dalla bottega per le scarpe dei minatori a oggi di strada ne avete fatta. Eppure siete un'azienda familiare, legata al territorio e con la produzione rigorosamente mantenuta in Italia. Qual è stata la chiave del vostro successo?

Innanzitutto la dedizione che abbiamo sempre avuto per il lavoro, contagiando anche i nostri dipendenti che sentono l'azienda un po' come la loro. Poi la qualità dettata dall'impegno di maestranze qualificate e, infine, la capacità di unire tradizione e innovazione.

In che senso?

Per esempio nelle tecniche di lavorazione. Quando è nata l'azienda, si assemblava la suola delle scarpe alla tomaia grazie alla cucitura a mano. Vent'anni fa si è arrivati invece alla cucitura a macchina, mentre ora siamo all'iniezione diretta della suola sulla tomaia, così da rendere la scarpa più flessibile, leggera e anche economica. Tuttavia, le tecniche antiche di lavorazione non sono state abbandonate, alcune linee di produzione sono ancora cucite a mano.

Quando è cominciata la produzione nazionale?

Nel 1978 con mio padre, Gaspare. Lavoravamo molto in private label, rifornendo grossi marchi che ci hanno lasciato a piedi in quel periodo. Così in quella fase ci siamo dovuti rimboccare le maniche per trovare una destinazione alla nostra merce, siamo entrati nel mercato ortopedico con la nostra faccia. La produzione ha avuto una crescita di livello qualitativo e ci siamo specializzati in modelli pensati per migliorare determinate patologie, come l'alluce valgo, le dita a martello, il piede reumatoide e il piede diabetico. Nel 2001 abbiamo lanciato il marchio Hergos, perché su prodotti così legati al comfort siamo riusciti a fare percepire la nostra qualità.

Quali sono i prodotti principali con cui Sabatini Calzature ha caratterizzato la

sua attività?

Alla fine degli anni '90 abbiamo introdotto le calzature a plantare estraibile, predisposte per l'inserimento di ortesi plantari che realizzano su misura gli ortopedici. Oggi sono il nostro cavallo di battaglia, sia in Italia che all'estero. Accanto a queste, realizziamo prodotti comfort (scarpe, pantofole, sandali).

Le vostre materie prime vengono da artigiani altamente qualificati e, quindi, i vostri prodotti hanno un prezzo più alto dei competitor. Perché questa scelta?

Non ci interessa lavorare dove il cliente è interessato solo al prezzo. Nel segmento ortopedico le persone hanno bisogno di scarpe capaci di rispondere al meglio alle loro esigenze di benessere e di salute, e questo fornisce un valore aggiunto al prodotto che il cliente è disposto a riconoscere. Abbiamo iniziato a proporre le nostre calzature non come semplici scarpe, ma come dispositivi che possono contenere un presidio medico. Questo ha fatto la differenza nella percezione del consumatore, al quale però va spiegato questo concetto, occorre accompagnarlo a conoscere quel che facciamo.

Con lei, l'azienda è arrivata alla quarta generazione e ha abbattuto le frontiere rivolgendosi ai mercati esteri.

Oggi siamo presenti in Francia, Austria, Belgio, Spagna, Inghilterra, Irlanda, Malta e Grecia per quanto riguarda l'Europa. Ma le nostre calzature sono vendute anche in Usa, Israele, Giappone, Singapore e Australia, mentre da poco siamo sbarcati negli Emirati Arabi Uniti.

Verso quali nuovi Paesi puntate?

Asia, Asia e Asia. Lì il mercato del comfort viene percepito in maniera opportuna, inoltre nell'area sub-equatoriale ci sono climi più caldi, grande umidità e temperature molto elevate, un mix che mette a dura prova le scarpe. I nostri prodotti, realizzati con pellami e soles italiane, in quelle zone possono davvero fare la differenza. Attualmente il nostro export rappresenta il 40% del fatturato, in aumento costante dal 2005. Ma in futuro vorrei portarlo al 60%. 

TIMBRO
SULLA STORIA



PER CELEBRARE I 120 ANNI DI SABATINI CALZATURE, POSTE ITALIANE HA DEDICATO ALL'AZIENDA UMBRA UN ANNULLO FILATELICO SPECIALE LO SCORSO 1° MAGGIO. SI È TRATTATO DEL CULMINE DELLE CELEBRAZIONI E ANCHE DI UN OMAGGIO A GASPARE, PADRE DI FEDERICO, CHE ERA UN GRANDE APPASSIONATO DI FILATELIA.

PER FARSI PERCEPIRE NEL MODO CORRETTO DAI CONSUMATORI, BISOGNA FAR CAPIRE E CONOSCERE I PROPRI PROCESSI PRODUTTIVI