CON PALLADIO UN POLO VENETO DELLE CALZATURE DI LUSSO «NICE COMPRA E SARÀ SEXY»

Il fondatore Bruno Conterno e Nicola Iorio della finanziaria vicentina spiegano la strategia dopo il ritiro dalla Borsa. Una o due acquisizioni entro l'anno. Le sneaker peseranno di meno. I capitali per crescere

di **CARLO CINELLI**

Ricominciare con un polo degli artigiani del lusso. Con il baricentro di recente sistemato a Padova, al centro della mappa dei distretti veneti delle calzature — Montebelluna per le tecniche, Verona per le sportive e il tempo libero e la Riviera del Brenta per l'alto di gamma — e una strategia finanziaria ridisegnata con l'intervento di Palladio Holding, la boutique controllata dalla famiglia Meneguzzo a sua volta impegnata a cambiar pelle, Nice Footwear promette grandi cose entro i prossimi mesi nel lusso made in Italy.

L'azienda, acquisita e rifondata nel 2004 da Bruno Conterno, all'inizio del mese scorso è uscita dalla Borsa per cercare un posizionamento produttivo più alto ed inserirsi in una fase di ricambio generazionale che coinvolge molti «piccoli» nei diversi distretti. «L'obiettivo di Nice è il polo», spiega lo stesso Conterno, confermando che la strada è quella sulla quale si sono avviate realtà come la torinese Pattern Group di Fulvio Botto e Francesco Martorella o il Florence Group creato da Francesco Trapani e Carlo Pesenti, piattaforme produttive che si autodefiniscono «al servizio del luxury fashion».

Marchi e strategie

L'ambizione di Nice Footwear — un portafoglio di licenze che abbraccia Lotto, Avirex, Ellesse, FredMello, Conte of Florence, Lyle&Scott — è l'aggregazione di piccole realtà artigiane «sane e con voglia di cambiare per crescere», spiega il fondatore. Per questo il "momento magico" è il passaggio generazionale che spesso registra in aziende piccole e meno piccole forti tensioni. «Noi offriamo innovazione e sviluppo del prodotto in un ambiente digitale, assistito da un brevetto proprietario, capacità finanziarie e razionalizzazione dei costi», al punto da garantire passaggi ultrarapidi per lo sviluppo di una collezione: «possiamo esser pronti in due settimane».

Nicola Iorio
Veterano del private equity, oggi Managing partner di Palladio, 45 anni, è stato executive nel Transaction services di Pwc

La ricerca o, volendo, riscoperta dell'artigianalità alla base del grande lusso made in Italy è una strada indicata e perseguita in contemporanea dai grandi nomi del settore — da ultimo il progetto di Dolce & Gabbana, con la nuova sede nell'ex monastero di clausura in via Kramer a Milano dedicato allo sviluppo del beauty —. Ma anche i super nomi della moda mondiale — uno per tutti: Hermes — predicano la riscoperta dell'artigianalità alla maniera *des italiens* con sempre maggiore convinzione. A scendere ancora più nel particolare del settore, per verificare le tendenze in corso, basta pensare all'operazione realizzata giusto due anni fa da Exor su ben altre dimensioni rilevando per 541 milioni di euro il 24% di Christian Louboutin , degna tappa di un percorso che aveva già visto la finanziaria guidata da John Elkann a fianco di Hermes International nell'acquisto della maggioranza del gruppo cinese del lusso Shang Xia.

Bruno Conterno
Fondatore, presidente e Ceo di Nice Footwear, 48 anni, ha iniziato la carriera nell'azienda di famiglia, la Marmi Graniti Favorita

Nice Footwear vuole essere aggregatore di realtà artigiane che hanno voglia di svilupparsi Fondamentale è il passaggio generazionale

Lo sparring partner

L'offerta di Nice Footwear rivolta alle nuove generazioni imprenditoriali artigiane dichiara di voler incarnare «un'azienda sexy», oggi dopo la Borsa anche con maggiore libertà d'azione. E sarà per le ottime premesse — un esordio del 60% sul prezzo del collocamento (10 euro) nel novembre '21 — se per uscire da Piazza Affari Nice Footwear ha dovuto anche ritoccare al rialzo (fino a 12,3 euro) l'offerta per il delisting conclusa il 10 febbraio scorso. «La Borsa è stata un'importante esperienza che suggerisco a ogni imprenditore, senza escludere in futuro nuove opportunità di mercato», spiega Conterno. Presidente, ceo e titolare con il coo Francesco Torresan di un pacchetto del 49%, oggi Conterno si dice soddisfatto per aver trovato in Palladio, socio di maggioranza, «un efficace sparring partner» a sostegno di un piano che promette di modificare e pareggiare i pesi tra le tradizionali linee di produzione di sneaker e prodotti di lusso (calzature e borse) oggi ancora concentrate all'80% sulle prime. Importanti sono stati gli ultimi passi, le acquisizioni della Favaro (calzature) , che già dichiara una crescita del 30% ed Emmegi (borse) che si sono fatte sentire sull'ultimo esercizio chiuso ad aprile '22 per 32,8 milioni. Quest'anno i conti 22-23 dovrebbero registrare ricavi superiori a 40 milioni con un margine lordo intorno al 10 per cento.

Palladio, per bocca di Nicola Iorio, managing partner, garantisce sviluppi significativi «in un mercato molto frammentato, ma altrettanto sano» e suscettibile di produrre uno o due deal già nell'esercizio in corso. Del resto è la finanziaria vicentina che, pure secondo il prospetto d'Opa, è impegnata a garantire la crescita anche con iniezioni di capitale fino a 7 milioni, riservandosi il fondatore un apporto fino a 2,5 milioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

VkVSlyMjMjM0Nml3YzQtNmFkMS00ZWM1LTlkNzctOThmMWE3NjRhNmQ2IyMjMTg5ZjE0ODItYzQzZS00N2JmLWE4NTktMDJjMWFlMTVhMmExIyMjMjAyMy0wMy0xM1QwODo1NToyMyMj1ZFUg==