

IL PERSONAGGIO



Adriano Aere

Fondatore e presidente IMPERIAL Spa
leader nel FAST FASHION
Fondatore Food “Botteghe Portici”
Past president Center Gross
ex alunno “Corni”

L'espressione di se stessi è il proprio lavoro: è, questo, un suo motto che sintetizza in pieno la sua personalità.

Nativo di Teor (Udine), ha incominciato a lavorare all'età di dieci anni, in un paesino dove spadroneggiava una grande miseria. Per dare un contributo fattivo alla madre, unica sostenitrice della famiglia, caricava sassi e sabbia sui camion nel greto del fiume: cominciava alle 3,30 del mattino fino alle dieci, quando si sospendevano i lavori per il troppo sole. Alle dieci, Adriano non andava a riposare, ma si recava a scuola, dove un maestro molto attento e disponibile lo accoglieva in classe consentendogli di seguire le lezioni per lui indispensabili perché doveva poi sostenere gli esami da privatista. Alle sedici riprendeva il lavoro fino alle nove di sera. In età così precoce, animato da grande senso di responsabilità, si assunse l'onere di capofamiglia, essendo il padre lontano dalla famiglia e molto segnato da una scampata fucilazione dopo essere stato messo al muro dai tedeschi e tenuto per ore sotto la minaccia degli stessi, pronti a sparare.

Se in estate il piccolo Adriano lavorava sotto il sole, ancora peggio succedeva nei periodi freddi, quando per il gelo le mani si screpolavano e sanguinavano. Ed oggi egli così commenta: *tutto ciò mi ha irrobustito nel fisico e nel carattere temprandomi ad affrontare le avversità.* Nel rievocare la sua infanzia, così carica di senso di responsabilità, Adriano respinge ogni attestazione di merito: ritiene normale quello che ha fatto perché bisognava dare un aiuto e guadagnarsi il pane e, soprattutto, racconta quegli anni perché i giovani possano conoscere altre modalità di vita, tanto diverse dalle loro così caratterizzate, oggi, solo da pretese e richieste ai genitori.

Gli piaceva studiare, perciò sempre da privatista seguì anche il corso triennale di avviamento professionale. Nel 1961 il padre, che aveva intanto trovato lavoro nella ditta MARA Confezioni a Modena, fece qui trasferire la famiglia. Il viaggio da Teor a Modena su un camion durò più di otto ore e mezzo. Adriano aveva 15 anni e parlava prevalentemente friulano. La sua domanda di iscrizione al “Corni” fu rifiutata per esubero di alunni. Egli non si perse d'animo, si iscrisse all'istituto tecnico di Udine e per trasferimento arrivò al “Corni”, dove fu inserito nel corso

di Fisica Industriale che cominciava a funzionare proprio in quell'anno ed era perciò il meno numeroso. Seguire quell'indirizzo di studi non fu, dunque, una sua scelta, ma lui aveva voglia di andare a scuola perché capiva l'importanza della cultura, delle conoscenze, della formazione. Nelle sue aspirazioni di vita c'era l'attività di imprenditore o di missionario e ne spiega il perché: *il primo perché l'imprenditorialità onesta genera ricchezza e lavoro per altri uomini, il secondo per l'aspirazione ad un mondo migliore, per dare un aiuto alle anime e costruire un mondo di uomini liberi, ma un missionario svincolato da qualunque ordine monastico.*

Accanto all'impegno scolastico rimaneva sempre il lavoro perché in estate si adoperava in attività stagionali di raccolta della frutta o altro. Al "Corni" studiava volentieri e sempre più si convinceva che lo studio era la chiave indispensabile per riuscire a realizzare le proprie aspirazioni. Ricorda in particolare due insegnanti, molto diversi tra loro, ma per lui ugualmente incisivi per la sua formazione: il prof. Cerofolini (Fisica Industriale) che comunicava una grande umanità, molto disponibile a comprendere l'indole degli alunni, a valorizzare l'individuo per le sue capacità e potenzialità, e il professore di italiano (di cui non ricorda il nome) per la decisionalità sicura che fu un esempio fondamentale in un'età di dubbi e incertezze, quale è l'adolescenza.

Conseguito il diploma, Adriano cominciò subito a lavorare con il padre che aveva nel frattempo avviato un proprio laboratorio di confezioni. Non fu un periodo facile: le otto ore di lavoro al giorno gli servirono per capire che avrebbe dovuto condurre l'attività in modo opposto a come faceva suo padre che non aveva attitudine all'imprenditoria e pensava egoisticamente di stare bene soprattutto lui, sperperando a volte anche i soldi altrui. All'età di trent'anni, dopo il matrimonio con Emilia Giberti di Rubiera, esce dal laboratorio paterno e preferisce fare il rappresentante di abbigliamento di varie aziende dell'Emilia Romagna. E proprio nello svolgere questa attività capisce di cosa ha bisogno il mondo dei negozi: prodotti immediati senza aspettare i tempi di consegna che possono diventare anche dei mesi.

Nel 1970 si trasferisce a Bologna che giudica più dinamica rispetto a Modena, capace di offrire maggiori possibilità di lavoro, e qui incomincia ad occuparsi di produzione. Crea una rete tra i laboratori esistenti, poi ne avvia altri con modellisti, stilisti, sarti, ecc... Crea, cioè, un sistema di produzione veloce ed efficace. Con altri imprenditori del settore dà avvio al CENTER GROSS di cui sarà presidente e inaugura in Italia il settore del fast fashion. Il primo marchio, IMPERIAL, fondato nel 1978 nel cuore del Centergross, il distretto internazionale del pronto moda alle porte di Bologna, è esploso negli ultimi anni e ha conquistato un ruolo di primo piano tra le aziende di abbigliamento, riempiendo lo spazio dei marchi medio-alti che sono scomparsi. E l'imprenditore Aere spiega: *Ho capito che le persone avevano bisogno di prodotti sempre nuovi, che dovevamo essere veloci, e ho pensato che producendo vicino a noi ce l'avremmo fatta. Tra il concepimento di un'idea e la sua realizzazione passano 7-8 giorni al massimo.* All'iniziale marchio Imperial, si sono aggiunti i brand *Please* e *Dixie* che oggi sono tra le realtà italiane più importanti del fast fashion, modello produttivo vincente, e così all'abbigliamento per uomo e donna si è affiancato anche quello per bambini, avendo rilevato aziende a Prato e in Abruzzo che hanno permesso di completare la fascia di mercato e alle quali è stato trasferito il *modus operandi* e la tecnologia del Gruppo. *Imperial* è nata come azienda destrutturata, flessibile, senza uffici rigidi né gerarchie e su tale modello è organizzato tutto il gruppo. I dipendenti diretti sono 870, ma sono 3.500 gli indiretti che lavorano per la *Fash Fashion*; 70 sono i negozi di proprietà e 150 quelli in franchising in varie città, tutte con oltre trecentomila abitanti.

Oltre dieci milioni di capi all'anno sono confezionati rigorosamente a chilometro zero. La produzione, tutta made in Italy, serve il mercato nazionale, europeo, la Russia, gli USA, il Medio Oriente, ed è prossima anche l'esportazione in Cina, dove è stato depositato già il marchio. L'ultimo sbarco è avvenuto in Iran, dove l'azienda venderà le collezioni uomo-donna tramite Digistyle, primo portale di e-commerce del Paese. Per il 2019 è prevista l'apertura di uno store a Dubai. Arriva dall'estero la metà dei 207 milioni di euro del fatturato annuo.

Spiega Aere: *Il problema delle grandi catene è che sono obsolete, perché hanno bisogno di prodotti a medio termine, mentre noi abbiamo la capacità di consegnare molto prima. Nessuna delocalizzazione, la produzione è tutta nella Regione. Un mini distretto tessile che lavora con una parola d'ordine: velocità. Rapidità e innovazione sono le chiavi del successo: in dieci giorni siamo in grado di ideare, confezionare, consegnare. Ogni settimana la squadra di disegnatori e modellisti sforna una cinquantina di modelli che si trasformano in altrettanti abiti venduti in un centinaio di negozi monomarca e in oltre 1.500 boutique, 300 delle quali all'estero.*

La produzione si avvale della più avanzata tecnologia e ogni anno per le innovazioni si spendono 1,5/2milioni di euro. I vari laboratori, negozi e clienti sono collegati in rete, e così produzione e vendita diventano un blocco unico. Alle idee progettuali sempre innovative segue subito la fase dello sviluppo e della realizzazione.

La strategia aziendale prevede un sistema efficiente di progettazione e realizzazione, fornitori che fungono da magazzino, lanci settimanali, un monitoraggio del mercato in cerca dei nuovi trend. E lo sguardo sempre rivolto al futuro: con il 3D è stata creata la *virtual dressing room* dove la simulazione del corpo umano permette di vedere gli abiti indossati, prima ancora di tagliare la stoffa.

Adriano Aere riconosce che gli studi di fisica industriale al “Corni” gli hanno aperto davvero la mente e gli hanno permesso di capire l’importanza delle innovazioni tecnologiche per un’azienda.

Fermamente convinto che la cultura è il sale della vita, ha istituito nel CENTER GROSS una scuola serale per stilisti e modellisti, riconosciuta dallo Stato, necessaria per formare nuove generazioni.

La voglia di investire nel futuro a lungo termine non è mai diminuita e “*costruire con lo spirito giusto*” è la sfida che ripropone ogni giorno a sé e ai collaboratori.

Quando abbiamo iniziato – ricorda Aere – avevamo la carica, la voglia di fare anche se eravamo senza una lira. Abbiamo creato un nuovo modo di lavoro, il fast fashion a livello industriale.

Noi produciamo dieci milioni di capi all’anno. E li dobbiamo vendere. Ma non si può essere soli perché non ce la fai. Superare l’individualismo facendo squadra è indispensabile per vincere la sfida dei grandi mercati che oggi guardano soprattutto ad Est dal momento che anche l’Europa ormai è considerata mercato domestico.

E della squadra devono fare parte anche i fornitori perciò Aere è veloce nei pagamenti ai fornitori: *Li paghiamo ogni settimana, perché abbiamo bisogno di merce non di soldi. Per noi è più importante il fornitore che il cliente. Il cliente arriva se il prodotto è buono. Il pilastro su cui si fonda il nostro modello di business, cioè il made in Italy, non vogliamo assolutamente toccarlo. Concentrando la produzione in provincia e poi in regione abbiamo potuto contribuire a salvare tante piccole medie realtà locali. Continueremo su questa strada perché per noi l’azienda rappresenta realmente un capitale sociale, per tutti coloro che ci lavorano o collaborano con noi. Insomma, così è davvero una ricchezza per il territorio.*

Con l’arrivo in Italia delle insegne di H&M e di Inditex e di molte altre catene, si è iniziato a usare il termine *fast fashion* per indicare un modello di business basato su economie di scala, riassortimento molto frequente dei negozi e collezioni ispirate ai trend del momento. Adriano Aere aveva inventato a Bologna questa formula fin dagli anni Ottanta e spiega: *abbiamo la capacità di avviare la produzione prima di vendere perché riusciamo a percepire l’andamento della domanda che arriva dal mercato.*

Adriano Aere, presidente del gruppo bolognese, controlla il capitale a metà con la moglie Emilia. Non hanno figli ma due nipoti già operativi cui spera di passare il testimone. Da alcuni anni è cominciata la collaborazione con l’Università di Bologna: sono in essere progetti con i dipartimenti di Informatica (DISI), di Ingegneria industriale, di Scienze aziendali e con l’area di ricerca e trasferimento tecnologico alle imprese. Il confronto continuo sull’innovazione tra l’azienda bolognese Imperial Fashion e l’Università, è accompagnato da un nuovo modello di monitoraggio e raccolta dei dati dopo la vendita. I primi quattro progetti di ricerca finanziati, su un totale di sette, hanno richiesto all’azienda emiliana un investimento di circa un milione di euro.

Sul modello della produzione di abbigliamento, Adriano Aere da cinque anni ha avviato con le stesse modalità il settore food, cominciando con produzione di tortellini e pasta fresca in una sala del suo albergo “I Portici” a Bologna. Poi, proprio sotto le Due Torri, simbolo per eccellenza della città, ha aperto la Bottega Portici, dove si possono gustare i piatti più tipici della cucina emiliana, a partire da tortellini e tortelloni, oppure acquistarli per portarli a casa. Le Botteghe Portici di Bologna si sono replicate a Reggio, Brescia, Milano, Roma. Anche in questo settore è stata istituita una scuola preparatoria per gli “sfoglini” che ha sede sempre nell’albergo bolognese.

Questo ex alunno del Corni, schivo e riservato, si tiene lontano dai politici e dalla politica, dai mass-media, ma è molto noto in città, tiene lezioni all’Università di Bologna e alla Ca’ Foscari

di Venezia su temi a lui congeniali per trasmettere agli studenti la sua esperienza su come si crea e si mantiene un'azienda così innovativa.

Gli piace volare perché il volo gli permette di ampliare gli orizzonti dello spirito e della mente, è appassionato di archeologia e della storia dell'antica Roma e spiega: *Ho creato Imperial pensando proprio allo schema delle legioni romane organizzate in centurie.*

Chiude l'intervista segnalando che ha avuto molto dalla vita e perciò sente la necessità di essere generoso verso chi ha bisogno. Non ama comparire perciò non concede sue foto a corredo dell'intervista, ma spera che qualche studente del "Corni" nel leggere la sua storia possa riflettere su come un ex studente ha vissuto, su cosa ha imparato dalla sua scuola e sulla passione per il lavoro che lo ha sempre animato. Come altri imprenditori ha difficoltà a trovare giovani da assumere, difficoltà già segnalata ultimamente soprattutto dalle aziende meccaniche e tecniche, stavolta concentrata anche sulla mancata conoscenza delle lingue straniere. *Vorrei avere nuove persone da assumere, ma il territorio me ne dà con estrema modestia — dice Aere —. Lavorando con il mondo abbiamo bisogno di persone che parlino come minimo l'inglese. E invece qui a Bologna abbiamo dovuto assumere tedeschi, russi e greci.*

Olimpia Nuzzi
consulente storico-culturale Amici del Corni