

Il fondatore di Yoox

Marchetti: un pc a ogni bambino per il lockdown

di Sara Bennewitz

Federico Marchetti, fondatore di Yoox e ad di Yoox Net-a-Porter (Ynap),

vede un futuro sia per il digitale sia per gli artigiani, si aspetta che l'azienda che ha fondato continui a crescere e si prepara a nuove avventure imprenditoriali.

● a pagina 22

Intervista al fondatore di Yoox

Marchetti "Il Made in Italy è digitale e la pandemia non lo ucciderà"

di Sara Bennewitz

Bisogna reinventare i vecchi mestieri con gli occhi nuovi delle tecnologie. Un pc a ogni bambino per il lockdown**MILANO** - Federico Marchetti, fondatore di Yoox e ad di Yoox Net-a-Porter (Ynap), vede un futuro sia per il digitale sia per gli artigiani, si aspetta che l'azienda che ha fondato continui a crescere e si prepara a nuove avventure imprenditoriali.**Lo scorso febbraio ha annunciato che avrebbe lasciato Ynap in 12 mesi, poi però c'è stata l'emergenza Covid. Ha cambiato idea?**

«Non ho mai lavorato tanto in vita mia come quest'anno. In un momento critico era necessario prendere il timone e mettere in sicurezza i nostri 5 mila dipendenti. Le persone sono la nostra prima risorsa e proteggere i nostri talenti è il mio dovere. È andata bene: siamo tutti in remote working e abbiamo sempre continuato a lavorare, come dimostrano i numeri dell'ultimo trimestre in crescita. Abbiamo 4,3 milioni di utenti attivi, tra cui i più famosi big spenders del mondo. L'azienda ha un patrimonio di dati unico, e i risultati dimostrano che abbiamo un lungo percorso di crescita».

Quindi è sempre dell'idea di lasciare l'azienda che ha fondato?

«Quando ho fatto quell'annuncio l'obiettivo era quello di programmare

una successione e un passaggio di consegne graduale e pianificato. Al momento non vedo motivo di non andare avanti secondo i piani. Il mio contratto scade il prossimo anno, Ynap e le sue persone sono state messe in sicurezza. Credo che oggi nessuno abbia un dubbio che la strategia impostata nel 1999, di mettere insieme moda e digitale, sia quella del futuro. Anzi, la pandemia ci ha imposto un nuovo salto quantico e nuove abitudini da cui non torneremo indietro».

L'e-commerce prenderà sempre più piede?

«Sì. Intanto perché molti hanno sperimentato che si può avere un'esperienza unica anche facendo acquisti con un cellulare. Poi perché la Cina, dove i ricavi delle aziende di lusso anche ora continuano ad aumentare, cresce e lo fa sostenuta da consumatori molto più giovani della media, che sono abituati al digitale. Inoltre la tecnologia ha raggiunto livelli di efficienza fantastici, e non parlo solo della logistica e della robotica dei magazzini. Abbiamo lanciato con Yoox Mirror, un'applicazione con uno specchio virtuale dove puoi provarci oltre 50 mila capi. Quando ho lanciato Yoox, nel 1999, Internet viaggiava con modem a 56K, oggi Ynap è un'azienda di moda, ma anche di creatività e intrattenimento: per attirare clienti offriamo sempre nuovi contenuti. Per Natale lanceremo una collaborazione con il mondo della musica, che mette insieme moda e artisti italiani ed internazionali».

A guardare i conti dei gruppi del**lusso però, i ricavi crescono solo per i marchi iconici senza tempo.**

«Anche a guardare l'analisi degli acquisti dei clienti durante il lockdown. C'è un ritorno d'interesse al prodotto, alla qualità, che poi era la filosofia di Yoox dell'inizio: quando un capo è bello lo è oltre la stagione in cui viene lanciato».

Come vanno Mr P. by Mr Porter e 8 by Yoox, i due marchi che avete lanciato?

«Molto bene anche perché completano la nostra offerta, sono prodotti di qualità, che rispondono alle esigenze dei clienti che trovano da noi quello che in negozio non c'è. Ci sono stati casi, come Kendall Jenner che ha indossato uno stivale 8 by Yoox, di enorme successo. A parte questo esempio, l'accoglienza del pubblico è stata anche superiore alle nostre attese: Mr P. su Mr Porter e 8 by Yoox su Yoox sono nella top ten dei marchi più venduti».

Avete continuato a formare giovani anche in questi mesi di didattica a distanza?

«Certo. Dopo aver insegnato coding a 10 mila ragazzi e ragazze in Gran Bretagna e Italia, abbiamo lanciato un progetto insieme al Principe Carlo



d'Inghilterra, per portare la cultura digitale nell'artigianato di alta gamma; lavori preziosi che i giovani non vogliono più fare e che invece sono fondamentali per certe manifatture».

Mi sta dicendo che nell'era del digitale bisogna fare il calzolaio?

«Chi riuscirà a combinare l'artigianalità di certe manifatture con le nuove tecnologie avrà successo. Abbiamo ideato una collaborazione tra studenti del Politecnico di Milano e artigiani scozzesi, fondendo culture diverse realizzando prodotti straordinari: i ragazzi italiani sono stati già assunti da aziende come Zegna e Max Mara, e gli scozzesi stanno avviando una loro attività imprenditoriale. Bisogna dare fiducia ai giovani, finanziare le loro idee e aiutarli a reinventare i vecchi mestieri con occhi nuovi».

In tutti questi anni da quando fa l'imprenditore qual è la cosa più bella che è le è capitata?

«Una delle esperienze che ricordo con più emozione è stata una cena a casa di Bill Gates. Mi sono presentato con un regalo creativo: un cd di Amarcord che Yoox aveva restaurato dagli archivi, in formato digitale. Mentre io osservavo con gli occhi lucidi il suo Codice di Leonardo, Bill ha preso Amarcord e ha raccontato tutto di Fellini e di quella storia. Per me è stata una conferma che per fare una grande azienda ci vuole cultura, la cultura è la base per costruire e sviluppare idee, per motivare e attrarre talenti».

Il suo futuro dopo Ynap?

«Ho tanti interessi e tante cose che mi appassionano, tra queste anche aiutare le nuove generazioni. Del resto mia figlia mi ha insegnato che ho molto più da imparare io da lei che viceversa. Sto insegnando ad alcuni ragazzi di talento, meno abbienti, come fondare un'impresa della moda di successo. Sono onorato che un innovatore come Giorgio Armani mi abbia chiesto di far parte del suo cda, come indipendente non esecutivo. Infine quando Vittorio Colao mi ha contattato per la sua task force chiedendomi cosa avrei fatto, gli ho risposto: darei un computer a tutti i bambini e bambine, non si può studiare sul cellulare. Il governo non mi ha ascoltato, eppure ci sono tante risorse della Ue da investire e questa sarebbe una spesa piccola che tante aziende e imprenditori potrebbero anche sponsorizzare. In Italia un bambino su quattro non ha un pc: iniziamo da qui».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



◀ **Federico Marchetti**
Fondatore
Yoox e ad Ynap