Salice, per sempre sul lago Una vita tra casa e bottega

La Provincia del 26 settembre 2022, intervista a Anna Salice, titolare della nostra associata Salice di Gravedona (Como).

LA PROVINCIA
LUNEDÌ 26 SETTEMBRE 2022

IMPRESE & LAVORO

NOVATEX
www.novatexitalia.it

«Non c'è buona economia senza buoni imprenditori» PAPA FRANCESCO

SALICE, PER SEMPRE SUL LAGO UNA VITA TRA CASA E BOTTEGA

Una piccola, storica, azienda lariana di eccellenza, conosciuta in tutto il mondo per gli occhiali sportivi
«Le mie dipendenti staccano a mezzogiorno e vanno a casa a preparare il pranzo: soltanto qui si può fare»

PAOLO ANNONI

L'azienda l'ha fondata a Musso suo nonno 103 anni fa, correva l'anno 1919. Lei vi sarebbe entrata poco più che ventenne, ed erano quarant'anni fa. Da allora, Anna Salice, non si è mai fermata un attimo: casa e bottega. Rimpianti? Pochi, uno forse, ma è una storia di elicotteri nel piazzale.

Intervistare la signora Salice, lady occhiali sportivi, non è semplicissimo. Serve perseveranza, preparazione, puntualità, precisione e sapere anche andare di corsa. L'appuntamento è alle 14.00. «Subito dopo la pausa» suggeriscono dal centralino. «Oppure quando le macchine sono ferme, dopo le 17.00, magari la signora riesce a trovare qualche minuto per lei».

«Spero si sia preparato bene, le do 10 minuti, perché poi ho una call con Miami» esordisce senza tanti fronzoli l'amministratrice delegata della Salice di Gravedona, brand noto in tutto il mondo per gli occhiali sportivi. In realtà, Anna Salice è tutt'altro che una persona fredda e austera, così, quando sbaglia il mio nome di battesimo nelle presentazioni, riesco a strappare un sorriso e 10 minuti in più per parlare di questa bella storia di fare impresa. Impresa nata e cresciuta sul Lago di Como. O meglio, in un fazzoletto di terra lungo la statale Regina, Altolago, tra Musso e Gravedona.

Partiamo subito dall'attualità e dalle note non certo positive per chi fa l'imprenditore, nel vero senso della parola, ed è abituato a pagare tutto di tasca propria. La pandemia non ha cancellato lo sport all'aria aperta, ma per lo sci l'inverno 2020/2021 è stato il peggiore della storia.

«Si ricorda? La prima cosa che ha fatto il governo Conte è stato chiudere tutti gli impianti di risalita – dice Anna Salice – Pronti, via. Tutta la filiera è andata in ginocchio. Poi è vero, l'ultima stagione si è recuperato un po' il mercato, ma per chi come noi è nato facendo occhiali e mascherine per lo sci, è stato un bel danno. Ed è meglio che io non guardi al futuro di questo sport».

«Sciare sta diventando uno sport da ricchi e non va bene»

Anna Salice al vertice della storica azienda lariana specializzata negli occhiali sportivi

In che senso? Si tratta di una disciplina che ha sempre grande visibilità, con grandi campioni anche in Italia, da Sofia Goggia in giù.

Lo sci sta diventando un sport per ricchi e questo non è un buon segnale. I costi per i giornalieri (il biglietto per gli impianti di risalita ndr) sono cresciuti in media del 10% nell'ultima stagione. Vuol dire tagliare fuori da questo sport il 10% della popolazione che sciava e ora non ce la fa più.

Salice però è un marchio di alta gamma. Chi indossa i vostri occhiali continuerà a sciare ancora.

Abbiamo un prodotto di fascia medio-alta, fatto tutto in Italia, certo, non siamo come quei produttori di occhiali dove il 60% del prezzo è frutto dell'investimento sulla visibilità del brand. Però la nostra filosofia è sempre stata fare indossare lo stesso occhiale al campione, ma anche all'impiegato e all'operaio. Chi ha la casa in montagna continuerà a sciare, ma gli altri faranno un altro sport.

In compenso siamo diventati un popolo di grandi ciclisti, tutti in bici e, chi va in bicicletta, indossa degli occhiali sportivi.

Abbiamo fatto una stagione fortissima nel 2021, quest'anno invece c'è stata una flessione – dice – Dipende da 100mila fattori, dalle materie prime delle bici ad esempio. I prezzi sono tutti alle stelle. Pensi alle auto, la Fiat vendeva la Panda sotto i 10mila euro, adesso che costa una volta e mezzo non riesce a consegnarle in tempo. Fare arrivare un container di merce dalla Cina costava 3.600 dollari, adesso 18mila e non si trovano i container. E poi ci si è messa anche la guerra. Tutti i giorni io cerco di capire se ci stiamo avvicinando alla terza guerra mondiale, perché a livello di economia internazionale sembra che ci siamo già in mezzo.

I vostri macchinari immagino consumino tanta energia, avete sentito i rincari?

Di gas spendevamo 15mila euro l'anno, a parità di consumi siamo saliti a 48mila e mi preparo ad arrivare a 100mila. Per l'elettricità quello che costava 2 ora costa 3. E quei soldi li deve mettere l'imprenditore. Mi dica lei come possiamo fare? Teniamo aperto tre giorni a settimana per risparmiare?

IL PERCORSO

Dalle origini ai campioni

Nei suoi primi anni l'azienda produce astucci per occhiali e, solo in un secondo tempo, avvia la produzione su più larga scala di occhiali per la protezione sul lavoro. Nele Dopoguerra il via alla produzione di modelli di occhiali per i motociclisti. Poi la conversione della produzione, sugli occhiali da sole.

Negli anni Settanta, grazie alla "valanga azzurra", il marchio Salice è sempre sul podio con i suoi campioni e testimonial Thoeni, Gros, De Chiesa e Stricker. Tra i più recenti successi "marchiati" Salice ci sono quelli di Sofia Goggia, campionessa olimpica e vincitrice della della Coppa del Mondo di discesa libera.

LA SCHEDA

IMPRESA CENTENARIA

Deve ai successi della "Valanga Azzurra" nelle gare di Coppa del Mondo degli anni '70 il suo rilancio. Il marchio Salice di Gravedona sale ripetutamente sul podio insieme ai suoi campioni e testimonial: Thoeni, Gros, De Chiesa e Stricker.
A partire da questo rinnovato successo, l'azienda Salice costruisce gli ultimi decenni della sua storia con il payoff "Vedi Italiano".
È l'evoluzione di un marchio storico: Salice ha compiuto 100 anni nel 2019. Ha preso avvio con la fondazione da parte di Vitaliano Salice dell'azienda nel 1919 a Musso e nei pressi di Gravedona, dove si trasferisce nel 1945, per necessità di espandere i locali produttivi e dove ancora oggi svolge l'attività.

Perché l'occhiale Salice viene fatto tutto a Gravedona ed Uniti, giusto?

Abbiamo qualche terzista italiano che lavora per noi, ma in sostanza sì.

Quanti dipendenti avete oggi?

Diciassette, un uomo e sedici donne, anche perché per certe lavorazioni servono mani piccole.

Salice, insomma, possiamo dire che sia un'impresa rosa, o quantomeno a trazione femminile. Quanto è stato difficile farsi accettare come capo, per lei, tanti anni fa? Il mondo dell'impresa era coniugato al maschile, quello dello sport ancora di più.

Non è stato facile, ma erano anche anni diversi. Io sono entrata in Salice ai tempi d'oro, stavano bene tutti, in tutile guardarsi indietro, la partita si gioca sul futuro. Per quanto riguarda il rapporto tra donna e uomo, le persone in gamba alla fine riescono comunque a fare bene. Io dico sempre che avremo raggiunto la parità solo il giorno in cui una donna mediocre potrà avere una posizione di prestigio al posto di un uomo mediocre. E credo che lei abbia capito a cosa mi riferisco.

Gli occhiali Salice oggi si vendono in tutto il mondo, qual è il peso dell'export sul vostro fatturato?

Diciamo 40% in Italia e 60% all'estero. In passato il rapporto è però stato uno a tre. Certo i dazi e le restrizioni anche per via della tensione tra Russia ed Europa non aiutano l'export. Noi guardiamo anche a cosa succede tra Cina e Taiwan, ad esempio. Lei forse ricorderà il caso di Ocalan, con la crisi tra Turchia e Italia. In quella stagione non abbiamo venduto un paio di occhiali Salice in Turchia.

Tiene lei i rapporti con i distributori in tutto il mondo?

Sempre, e alla fine si diventa anche amici. Il nostro distributore russo ha preso una casa vacanze a Lenno, ad esempio. Non ci si vede più nelle fiere internazionali di settore, quasi scomparse, ma tenere i contatti attraverso delle call di Zoom è semplice. Alla fine è vero che noi vendiamo in tutto il mondo, ma i numeri li facciamo solo dove si scia: Argentina, Cile, Canada e Stati Uniti, nonostante i dazi, poi Nord Europa, Russia, Cina, gran parte dell'Asia, Antartide e Artide, Indonesia, Corea e Oceania solo con il prodotto per i ciclisti. Servono tante gocce per riempire il bicchiere.

Si è mai pentita di aver tenuto la sua impresa qui sul Lago di Como?

La Salice nasce qui e resta qui fino a quando ci sarò io, per una scelta di qualità della vita. Le mie dipendenti iniziano alle 7.30 e alle 12.30 tornano a casa per preparare da mangiare ai figli, al marito, ai genitori o ai nonni. Tornano in azienda alle 13.30 e alle 17 hanno finito e possono tornare dai loro cari. Vuol sapere una cosa? Alla fine degli anni Novanta un manager di una banca con sede anche in Svizzera mi propose di trasferire tutto in Canton Ticino. Io spiegai la nostra filosofia di vita: casa e bottega. Lui mi disse di guardare il piazzale della Salice di Gravedona, di pensare allo stesso capannone in Svizzera e, nel parcheggio, uno o due elicotteri comprati grazie al risparmio fiscale. Quell'immagine non mi spostò di un centimetro. Però, se vuole sapere la verità, quando tiro tutti i soldi delle tasse ogni anno, penso a quegli elicotteri.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

«Aperti tre giorni alla settimana per risparmiare sull'energia»

Download