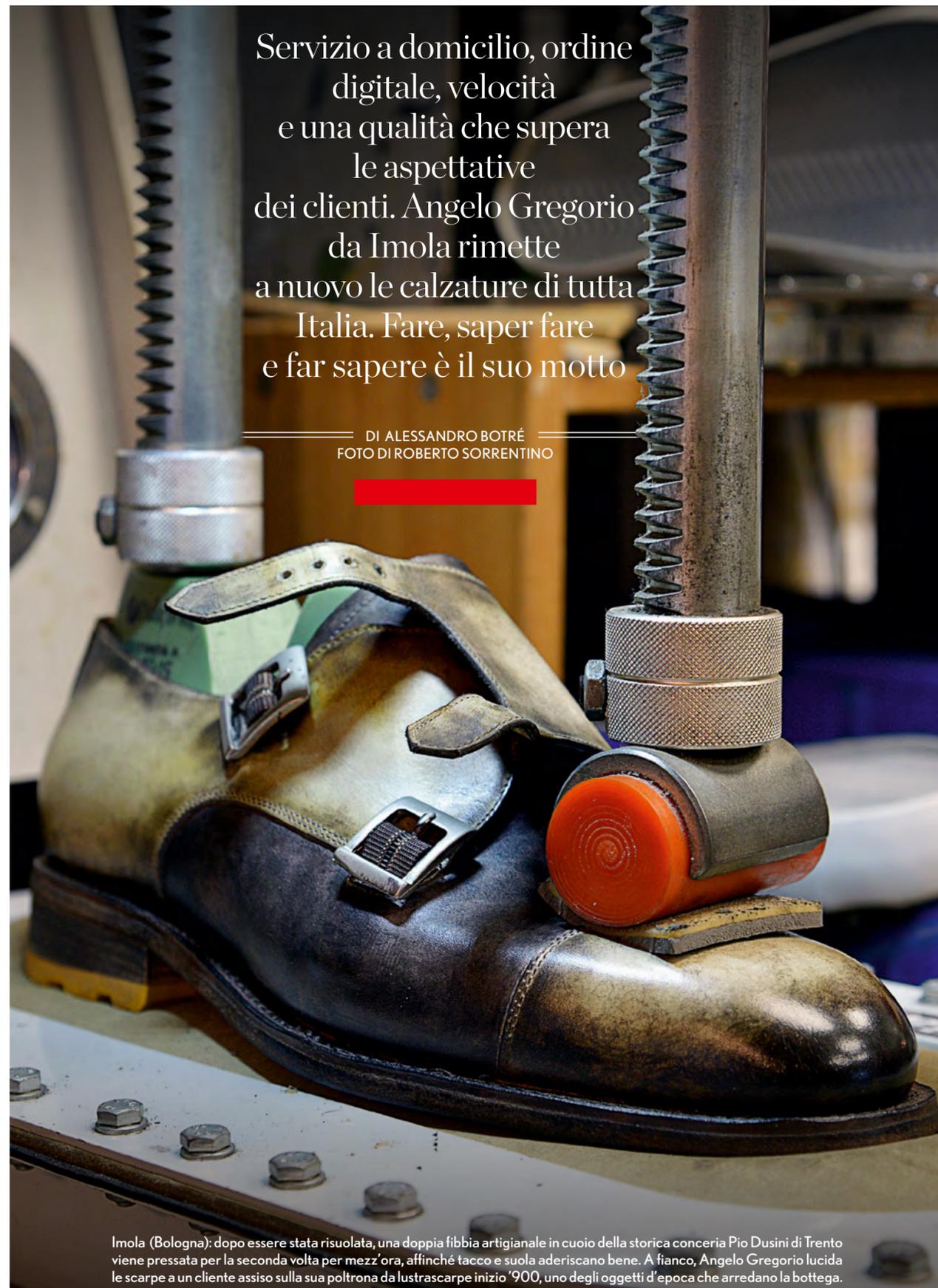


Servizio a domicilio, ordine digitale, velocità e una qualità che supera le aspettative dei clienti. Angelo Gregorio da Imola rimette a nuovo le calzature di tutta Italia. Fare, saper fare e far sapere è il suo motto

DI ALESSANDRO BOTRÉ  
FOTO DI ROBERTO SORRENTINO



Imola (Bologna): dopo essere stata risuolata, una doppia fibbia artigianale in cuoio della storica conceria Pio Dusini di Trento viene pressata per la seconda volta per mezz'ora, affinché tacco e suola aderiscano bene. A fianco, Angelo Gregorio lucida le scarpe a un cliente assiso sulla sua poltrona da lustrascarpe inizio '900, uno degli oggetti d'epoca che arredano la bottega.



# L'ANGELO

*custode*

# DELLE TUE SCARPE

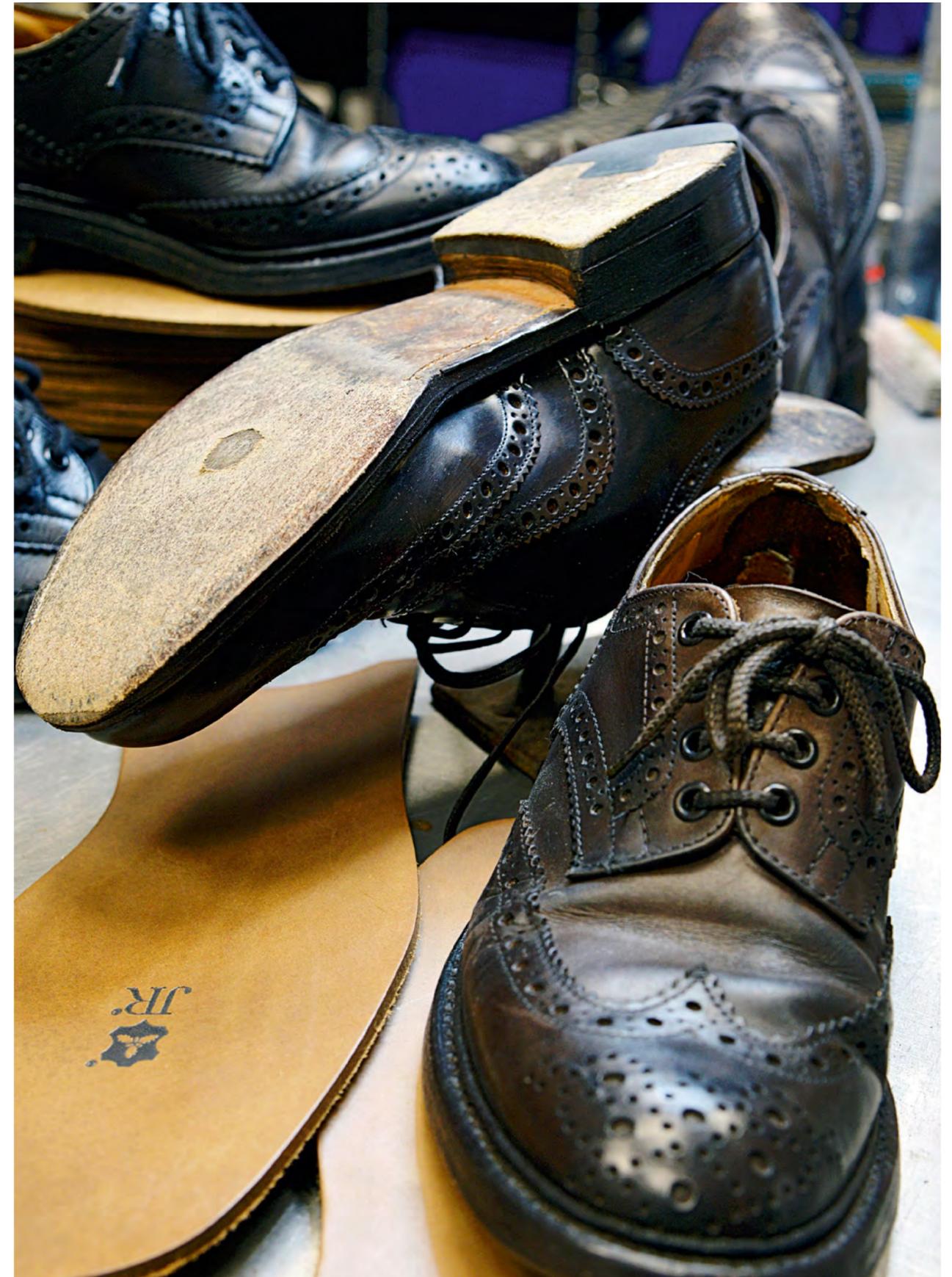


**N**ON CHI COMINCIA, MA QUEL CHE PERSEVERA». PARAFRASANDO L'EVOCATIVO MOTTO DELL'AMERIGO VESPUCCI, NAVE SCUOLA DELLA MARINA MILITARE ITALIANA, E DECLINANDOLO nell'ambito dell'artigianato applicato all'abbigliamento, si evince quanta importanza rivesta la manutenzione del guardaroba in termini di tempo e di energie. Un abito o una camicia di sartoria, infatti, così come una scarpa di calzoleria, per mantenere intatte le proprie caratteristiche estetiche e funzionali negli anni necessitano di cure, amore, attenzioni e mani esperte tanto quanto nei giorni in cui sono stati realizzati. Doveroso quindi da parte di *Arbiter* porre l'accento su questo aspetto tutto sommato meno considerato rispetto alla parte creativa. Questo mese, così, vi raccontiamo le gesta di un calzolaio riparatore che ha saputo sublimare manualità, passione per il bello e lungimiranza tecnologica: Angelo Gregorio di Imola, in provincia di Bologna.

«Sono figlio e nipote di calzolaio, la terza generazione di una storia d'arte», racconta Angelo. «In verità ho iniziato a lavorare nel 1995 nel campo delle vendite. Nel 2005, mentre mi trovavo in bici sull'Alto Atlante in Marocco, ho deciso di dare le dimissioni dalla General Electric: ho abbandonato tutto e ho raggiunto mio padre in bottega. Solitamente il garzone passa tre anni solo a osservare, e io che non sapevo nulla guardavo mio padre. Era un negozio storico, del 1955, che lui dirigeva dal 1983. Ho portato in bottega tutte le mie competenze nel marketing: prima il sito internet, poi il blog, poi l'app. Il rapporto con la clientela è

molto importante: i messaggi WhatsApp oggi li diamo per scontati, ma allora erano innovativi. Il negozio era 25 metri quadrati, l'ho rinnovato e ampliato a 50, quindi ho espanso il raggio d'azione prima alla provincia, poi alla regione e, dal 2008, al Paese. Mio padre disse che non avrebbe funzionato, perché la gente secondo lui vuole andare dal calzolaio locale. E invece oggi tramite il passaparola e Google il mio negozio Angelo Lustrascarpe serve a domicilio clienti in tutta Italia».

Angelo Gregorio lavora da solo, fino a 14 ore al giorno, eseguendo con profonda dedizione, su qualsivoglia genere di scarpe classiche e sneaker, operazioni di risuolatura, pulizia, pulizia soles, rigenerazione, tintura, cambio colore, sanificazione, lucidatura e lucidatura della punta a specchio. Un tempo costruiva anche scarpe su misura, ma non lo fa più. Si può anche inviargli delle foto delle proprie calzature su WhatsApp richiedendo un preventivo immediato e la conferma dei tempi di consegna delle stesse messe a nuovo. Al proposito, scherzando cita quanto le donne siano brave a richiedere per messaggio colori particolari, come pesca, avorio, alba o tramonto, inviando foto di cromie il cui effetto a schermo non sarà possibile rendere in maniera identica sul materiale, e quindi lui dovrà elegantemente «passare» per non deluderle. «La velocità è il nostro punto a favore», sottolinea: «Trascorrono 10-15 giorni dal prelievo alla consegna. Teniamo presente che, per avere un'idea, Church's in negozio richiede sei-otto settimane per una risuolatura». E per quanto concerne i prezzi, la risuolatura di una Church's, giusto per rimanere sul ce-



In alto, da sinistra, operazione di lucidatura della lissa, ovvero del bordo della suola, su una derby in vitello stampato coccodrillo; Angelo Gregorio controlla la calzatura nella pressa, un momento di quotidianità nella sua bottega. Nella pagina a fianco, due paia di brogue pronte per essere smontate e risuolate: in primo piano, da sinistra, una Church's e una Tricker's.



leberrimo marchio, con Angelo costa circa 149 euro totali, comprensivi di spedizione e di tendiscarpa in omaggio. «Il vantaggio dell'ordine digitale è su due punti», prosegue l'artigiano: «primo, nelle grandi città molte persone abitano in palazzi con portineria, quindi lasciano il pacco al portiere, il corriere me lo porta e poi lo rispedisce. Prima di spedirlo mandiamo un video dello stato di avanzamento lavori e del lavoro finito: se il cliente è soddisfatto, chiediamo il pagamento e poi consegniamo. Secondo, su tutti quei territori scarsamente antropizzati, nelle province dove non ci sono più calzolai, riusciamo a servire con grande soddisfazione. Chi, per esempio, compra una Edward Green in un negozio multimarca non ha un punto di riferimento, anche perché spesso il negoziante vuole lucrare anche sulla riparazione, e in questo modo saltiamo un intermediario».

A oggi Angelo conta 624 recensioni positive su Google, tutte cinque stelle: «Ricevere così tante recensioni positive dimostra che le persone sono di fronte a un risultato superiore a quello che si aspettavano», dichiara: «dal corriere al packaging, dalla lettera autografata da me al tendiscarpa in plastica o in cedro in omaggio a seconda del tipo di riparazione. Più dai, più hai. La qualità viene prima del profitto, poiché ponendo l'accento sulla qualità aumenteranno anche i profitti a lungo termine. Naturalmente serviamo anche chi passa a trovarci di persona: lo accogliamo su una poltrona da lustrascarpe inizio '900. Negli anni la bottega è diventata una bottega-laboratorio-museo, con targhe pubblicitarie, lucidi per scarpe storiche, sgabelli, mobili poggia scarpe. Ho

addirittura una tabella in latta di lucidi della Columbus giapponese primi '900». Angelo rivela come la risuolatura sia il servizio più richiesto, tra le classiche come tra le sneaker, e quanto sovente dispensi consigli di manutenzione: non portare mai la calzatura più di un giorno, farla riposare due giorni con tendiscarpa, spazzolare, dare la crema con aloe sulla pelle e lo spray impermeabilizzante sul camoscio almeno una volta a settimana, perché protegge comunque dai raggi ultravioletti. «Quello che ho notato come fondatore di un gruppo di 1.200 calzolai in Italia», puntualizza, «è che non vogliono specializzarsi. Invece la mia idea è stata quella di fornire un servizio di fascia alta, dove la retribuzione è pari al risultato. Col committente bisogna essere molto chiari, militari, per evitare che in finale ti dica: "Ah, io avevo capito un'altra cosa". Fare, saper fare e far sapere è il mio motto. A me interessa che il cliente sia soddisfatto». È interessante rilevare come Angelo abbia notato tra la sua clientela la volontà di recuperare ciò che ha già in casa, piuttosto che comprare diverse altre paia. Allo stesso modo, lui che come appassionato di ben vestire si serve dal giovane sarto abruzzese Mario Iannetta, non compra più camicie da 20 anni, dato che va avanti a sostituire colletti e polsini. Non posso fare a meno, infine, di chiedergli una sua opinione sul rapporto qualità/prezzo dei più celebri produttori: «Dal mio punto di vista», conclude diplomaticamente ma con pertinenza, «Crockett & Jones rappresenta il miglior esempio di rapporto qualità/prezzo. Sulle italiane invece Santoni. Quanto al su misura, ogni rapporto vale tra committente e artigiano».

In alto, da sinistra, si inserisce la forma dentro la doppia fibbia appena risuolata, prima di metterla in pressa; la lucidatura a mano con punta a specchio di una doppia fibbia, con minimo dieci applicazioni di crema. A fianco, Angelo Gregorio con un mocassino pronto per la lucidatura (via Orsini 15/C, Imola, Bologna, tel. 333.9022559, info@angelolustrascarpe.it, angelolustrascarpe.it).

