

'Ons succes? Mensen hebben Geox nodig!'

SCHOENEN TEGEN ZWEETVOETEN WORDEN WERELDWIJD NUMMER TWEE

Het piepjonge schoenenmerk Geox heeft vaste waarde Ecco voorbijgestoken. Geox staat nu wereldwijd op nummer twee, net na Clarks, dat al bestaat sinds 1825. 'Wij willen nog groter worden', zegt ceo Mario Moretti Polegato, die zestien jaar geleden nog wijnbouwer was. 'Dat zal ook lukken, omdat wij een uniek product verkopen waar echt behoefte aan is.' **Samenstelling: Elke Mussche**

dossier

neemt hij bedachtzaam de tijd om een antwoord te formuleren.

In oktober maakte 'Shoe Intelligence', dat de internationale schoenenmarkt analyseert, bekend dat u over het Deense comfortmerk Ecco bent gesprongen. U staat nu tweede, met een marktaandeel van 13,5 procent. Hoe verklaart u het succes van Geox?

Mario Moretti Polegato: 'Wij maken iets dat uniek is in de wereld. Het is ongelooflijk belachelijk dat we in het derde millennium leven en dat nog geen één schoenmaker iets bedacht had om een zeer essentieel probleem, zweetvoeten, aan te pakken. We geven ber-

gen geld uit aan *wellness*, aan kuren, maar we accepteren het om dag in dag uit in onhygiënische omstandigheden rond te lopen. Door de ademende membranen in onze zolen rekenen wij voorgoed af met alle onprettige gevolgen van zweetvoeten. Maar daarnaast bieden wij ook comfort en kwaliteit en

'Het is ongelooflijk belachelijk dat nog geen enkele schoenmaker iets bedacht had om een zeer essentieel probleem, zweetvoeten, aan te pakken'

Mario Moretti Polegato
Ceo Geox

zijn we toch modern. Italië is een echt schoenenland, met meer dan drieduizend producenten. De voorsprong van de vormgeving hebben we dus ook al mee. Wij verkopen aangename, leuke schoenen en dat aan een aantrekkelijke prijs, zeg maar de middenmoot. Die unieke combinatie verklaart dat Geox overall ter wereld aanslaat. Vorig jaar verkochten we 23 miljoen paar schoenen, dit jaar

zullen dat er minstens 25,3 miljoen zijn, want we zullen met meer dan tien procent gegroeid zijn.'

En dat voor iemand die zestien jaar geleden nog wijnbouwer was in het familiebedrijf. Had u dan zo'n verschrikkelijke last van zweetvoeten?

'Enorm. Toen ik voor mijn wijnbedrijf in Nevada in de Verenigde Staten een beurs ging bezoeken, wilde ik nog evenjies in de Nevadawoestijn wandelen. Ik trok een paar doodgewone sportschoenen aan en ging op pad. Op een bepaald moment was de hitte aan mijn voetzolen echt niet meer te harden. En het stonk echt verschrikkelijk. Ik haalde mijn zakmes boven en sneed gaten in mijn zolen. Veel beter, maar schoenen moeten ook waterdicht zijn. Daarom heb ik een membraan ontwikkeld dat zweet laat ontsnappen, maar geen water binnenlaat. Dat kan omdat zweetmoleculen 700 keer kleiner zijn dan water.'

U wist dat u een revolutionair idee had ontwikkeld. Maar u kreeg het niet verkocht aan de sportschoengiganten Nike of Adidas en hebt dan maar zelf een bedrijf opgestart. Wilt u nu een beetje wraak nemen door ook sportschoenen met de Geoxtechnologie op de markt te brengen? *'(zuinig lachje)* Ja, zo mag je het wel zien. Het probleem is dat die grote sportschoenbedrijven bom-

men geld investeren in voetbalploegen, maar veel te weinig in goede technologie. We zijn nu nog klein in het sportdomein, we zijn er pas in de lente mee begonnen. Maar we willen er in die markt staan voor elke sporttak. Zweetende voeten is nog een groter probleem voor sporters. Bij onze gewone Ge-

'Ik wandelde in de Nevadawoestijn en de hitte aan mijn voetzolen was niet meer te harden. Het stonk echt verschrikkelijk. Ik haalde mijn zakmes boven en sneed gaten in mijn zolen'

Mario Moretti Polegato
Ceo Geox

oxschoenen hebben we een membraan in de voorkant van de schoen. Voor sporters hebben we over de hele lengte van de schoen een net en membranen. Daaronder loopt aan de randen van de schoen een rubberen loopvlak.'

Zijn er al bekende sporters gewicht voor uw sportschoen? 'Marcello Lippi, de Italiaanse

bondscoach van ons voetbalelftal, loopt ermee rond. Hij is een grote fan. De rest komt wel. Elk idee dat ik uitwerk, ontstaat vanuit een behoefte. Rubberzolen hebben de goede eigenschap om water tegen te houden, maar ademen niet. Dankzij ons membraan doen ze dat wel. Lederen zolen ademen wel, maar laten water binnen. Daarom heb ik onder dat leder membranen ingebouwd, die het water tegenhouden en nu kunnen mensen met lederen schoenen eindelijk buitenkomen als het regent. En zo gaat dat maar door. Ik heb ook modieuze jassen ontwikkeld met membranen die het zweet afvoeren. Die zijn dit seizoen voor het eerst in België verkrijgbaar. Ik broed op veel meer ideeën, voor andere kledingstukken.'

Nochtans was u voorbestemd om het wijnbedrijf van uw familie verder te zetten. Denkt u dat u zich nog eens op een totaal andere markt zal storten?

'Ik zou wel willen. Want eigenlijk ben ik een uitvinder en geen manager. Maar ik heb een grote verantwoordelijkheid. Intussen werken 30.000 mensen voor Geox. Die gezinnen mag ik niet in de steek laten. Geox is ook beursgenoteerd en mijn aandeelhouders verwachten wel wat van mij. Maar het liefst van al zit ik in ons laboratorium of geef ik les.'

Lezersservice
www.geox.com

Expert: 'Niet altijd goed'

'Er zijn goede en slechte Geoxschoenen', zegt podoloog Paul Borgions. 'Een goede schoen heeft drie basiseigenschappen: de zool is stevig, plooit aan de tenen en niet in het midden, en de hielcup is stevig. In elk merk, zelfs bij dure comfort schoenen, heb je goede en slechte exemplaren en dat is bij Geox niet anders.'

Borgions heeft twijfels bij het nut van ademende zolen. 'Je moet vooral voorkomen dat je voeten te warm worden en gaan zweeten. De ideale plaats op de schoen om ventilatie in te bouwen, is bovenaan aan de tenen. Door de voorwaartse beweging van onze voeten wordt de lucht naar daar gevoerd. Bovendien stijgt warme lucht. Heel veel schoenen hebben ventilatie aan de bovenkant tegenwoordig.' Mario Moretti Polegato verdedigt zijn concept. 'Als je voeten zweeten, worden ze nat aan de onderkant. Op je voetzool zitten 95 procent van je zweetkliertjes. Door in onze zolen membranen te bouwen, wordt dat zweet afgevoerd en blijven je voeten droog.'

Wat is? Geox

- Opgericht in 1995.
- De naam komt van 'geo' voor aarde en 'x' voor technologie.
- Omzet 2007: 770,2 miljoen euro.
- Geox verkocht vorig jaar 23 miljoen paar schoenen en 1,5 miljoen jassen.
- In ons land zijn zeven Geoxwinkels, binnenkort komen er twee bij in Brussel. Daarnaast verkopen vierhonderd winkels het merk.
- Geoxschoenen liggen in de rekken in 68 landen.
- Bedrijf gaat prat op haar beroemde klanten. Onder meer paus Benedictus XVI zou Geoxschoenen dragen.
- In Italië is het succes van Geox het grootst. Het merk maakte er vorig jaar veertig procent van de markt uit.

TOP 10 VAN SCHOENEN

1. CLARKS: 21,1 % MARKTAANDEEL
 2. GEOX: 13,5 %
 3. ECCO: 13,3 %
 4. BIRKENSTOCK: 6,2 %
 5. HUSH PUPPIES: 5,9 %
 6. ROCKPORT: 5,1 %
 7. MEPHISTO: 4,1 %
 8. CATERPILLAR: 3,8 %
 9. JOSEF SEIBEL: 2,9 %
 10. STONEFLY: 1,7 %
- BRON: SHOE INTELLIGENCE

