

## PREMESSA

---

In tutta la mia vita, sento di non avere mai avuto una grande idea. Mi piace pensare semplicemente che un giorno, al risveglio, scoprii come realizzare le migliori scarpe in tela e gomma con suola a nido d'ape, come distribuire quelle calzature e come creare la prima azienda di scarpe da tennis a integrazione verticale al mondo. La verità è che avrei potuto dedicarmi allo stesso modo alla coltivazione di patate.

Le scarpe non hanno nulla a che fare con il mio successo, dovuto solamente al mio talento prima nell'individuare e poi nel risolvere i problemi. Quello che so fare meglio è eliminare le distrazioni: se un sistema non funziona in modo efficiente, riesco a vedere dove si è inceppato, a correggere il difetto e a scorgere un mezzo per riprenderne l'attività.

Ognuno, per natura, è in grado di fare qualcosa meglio di chiunque altro: il mio dono è proprio questo, e la mia grande fortuna è stata quella di avere l'opportunità di sfruttarlo.

Poi c'è tutto quello che ho imparato lavorando: gran parte del successo iniziale di Vans fu infatti la felice conseguenza del mio duro lavoro e della mia capacità di risolvere creativamente i problemi. Sicuramente fu d'aiuto il fatto che, in Vans, utilizzammo gomma vulcanizzata per la suola delle calzature, così come il fatto che fummo in grado di trovare degli spazi per la vendita al dettaglio e che ci lanciammo nella produzione con lo stesso spirito di Lee Iacocca nelle sue giornate migliori alla Ford o alla Chrysler. Altrettanto utili furono la nostra conoscenza dei clienti, in particolare gli skater, i surfisti e le mamme, e il nostro interesse a realizzare una scarpa di ottima qualità a un prezzo accessibile e a offrire sempre un'assistenza eccezionale ai clienti. Il successo dell'azienda fu favorito anche dalla mia volontà di cedere le redini nel 1980, quando venni colpito da un esaurimento, e di riprenderle nel 1984, dietro ordine del giudice Peter M. Elliott del tribunale fallimentare di Santa Ana, in California.

Altrettanto importante fu la nostra capacità di ascoltare i “trend setter”. Mio figlio Stevie esprime perfettamente quello che imparammo collaborando con gli skater e i surfisti per ampliare la nostra attività: “Ascolta i tuoi clienti, e ti diranno cosa vogliono. Che si tratti di un motivo a scacchi, di sfumature di rosa e giallo accese, di dinosauri, di teschi o di ossa, ascolta la loro opinione su colori e disegni e lasciati suggerire come inserire un elemento grafico su una scarpa o su una camicia. Presta attenzione alle persone che utilizzano il tuo prodotto e, ancora meglio, collabora con loro per creare qualcosa di completamente nuovo”.

Non posso non citare anche l'importanza della nostra tenacia. Quello che assicura il successo di un imprenditore, o che permette a uno skater o a un surfista di diventare un campione, sono la grinta e la determinazione necessarie a rialzarsi dopo ogni caduta.

Nel mondo degli imprenditori di successo, non sono certo Phil Knight e non sono nemmeno Yvon Chouinard: non mi è mai passato per la testa di sparire per un mese o più per perseguire altri interessi! Non sono Bill Gates e neanche Jeff Bezos, Mark Zuckerberg o Elon Musk. Suppongo di essere diverso da qualsiasi altro CEO fondatore, perché sono solo un piccolo imprenditore che ha lavorato bene e ha trovato i partner giusti; sono quel ragazzo che ha tenuto ben stretto il rubinetto della cucina finché non gli è stata consegnata la valvola.

Quando mi venne chiesto di scrivere le mie memorie in ambito aziendale, mi domandai se avrei potuto narrare la mia vita come se fosse una serie ordinata di lezioni apprese nel tempo. Alla fine, capii che ciò che avrei potuto offrire ad altri uomini e donne d'affari non è una formula, quanto il suo opposto, quella che potrei definire “fluidità”. Non so dove poggi la linea di demarcazione tra il Paul imprenditore e il Paul individuo, tanto che non sono riuscito a mostrarlo nemmeno ai miei figli. Le linee per me sono sempre state così dannatamente sfocate!

Il modo in cui ho gestito la mia attività è il modo in cui ho vissuto la mia vita. L'unica cosa che per me è sempre stata sacra, tanto nella vita quanto negli affari, è cercare sempre di fare ciò che è giusto. Ho imparato presto che quel che è giusto è giusto e quel che è sbagliato è sbagliato: se ti impegni a fare sempre quello che ritieni corretto, non avrai difficoltà a ottenere il miglior risultato possibile.

Molti dei miei principi guida sono altrettanto semplici: non stare mai fermo e non riposare sugli allori; lavora, invece di limitarti a guardare gli altri; e, soprattutto, sporcati le mani. Se un giovane imprenditore venisse da me oggi e mi chiedesse come avviare un'azienda, come prima cosa gli suggerirei di scoprire di cosa ha bisogno per realizzare quello che intende vendere. È la piena fiducia nella qualità e nei dettagli ad assicurare il successo.

Gli consiglierei anche di scegliere persone degne come partner, di collaborare con individui creativi e di essere sempre onesto e gentile. Osserva come tratti le persone e sii sempre consapevole delle azioni che potrebbero disturbarle o metterle in difficoltà: in altre parole, non fare l'idiota! Difendi sempre gli altri: fino al nostro ultimo respiro, abbiamo spesso occasioni in cui fare qualcosa di buono per qualcun altro.

La verità è che nessuno va da nessuna parte da solo: ciò che una persona fa non è importante quanto come e con chi lo fa. Ho ribadito continuamente che Vans è un'azienda di persone che realizza scarpe, e non il contrario.

Ho avuto una vita intensa e nel raccontare la mia storia posso riferire quella di Vans, ma questo non è tutto. Senza i miei figli, Vans non esisterebbe: insieme alla loro madre Dolly e a me, si sono sporcati le mani e si sono messi in gioco. Anche i miei suoceri lasciarono tutto per aiutarci con il lancio dell'azienda. Bob Cohen fu pronto ad ascoltarmi quando ero un ragazzo di sedici anni che lavorava per la Randolph Rubber Company; Serge D'Elia mi porse un paracadute quando Bob non mi lasciò altra scelta che saltare, mentre Gordon Lee e mio fratello Jimmy intrapresero quel salto al mio fianco. Il mio debito verso ciascuno di loro è ovvio come le parole in questa pagina.

Ho vissuto molte gioie, ma anche molti dolori. Anche se i miei figli, i loro figli e i figli dei loro figli sono sani, sono sopravvissuto a mia moglie Drena e a un certo numero di coetanei. Ho perso fratelli, partner commerciali, colleghi e amici: tutti quelli che conoscevo nei miei giorni da imprenditore se ne sono andati.

Basti dire che non c'è più nessuno in grado di verificare la maggior parte degli avvenimenti che narrerò qui. Dovrai credermi sulla parola! Mentre leggi, tieni presente che ho scritto a memoria, ricreando al meglio le situazioni del passato vicino e lontano.

Cinquant'anni dopo la fondazione della Van Doren Rubber Company, il nostro brand è ormai associato a "creatori di espressività", artisti, musicisti, skater, surfisti e trendsetter, tutte persone che seguono la loro strada.

Non potrei essere più orgoglioso, perché è proprio così che ho sempre agito in prima persona.

*Paul Van Doren*