

KUOYO

UNA START UP DI SUCCESSO CON L'AMBIZIONE DI DIVENTARE UN RIFERIMENTO NELLA PELLETTERIA IN ITALIA

KUOYO è un'azienda italiana **fondata nel 2017** dall'attuale CEO, Fabio Fatarella, con sede a Scandicci (FI), che si propone come player in grado di fornire un servizio chiavi in mano a 360°, partendo dallo sviluppo del prodotto, intercettando i desiderata dei designer, fino alla realizzazione di prodotti di alta qualità.

KUOYO annovera nel suo portfolio clienti i principali gruppi del lusso, tra cui LVMH, Kering e Richemont.

Con un fatturato di 17,6M € nel 2022, è **l'unica start up di successo nella pelletteria** nata negli ultimi 10 anni, con un giro d'affari superiore ai 15M €.

LA STORIA

2017 – Nasce KUOYO, una start up autofinanziata

2018 – Come leva di differenziazione dai competitor, il 75% dello staff si concentra sullo sviluppo di prodotto.

2019 – Il successo commerciale consente un investimento ulteriore in staff e infrastrutture.

2020 – Un'efficace politica di crisis management consente all'azienda di mantenere buona parte dello staff e salvaguardare la profittabilità del business durante la pandemia Covid 19.

2021 – Ampliamento dello staff e della sede per assorbire l'ingresso di un nuovo grande cliente. Non solo, lo stesso anno **acquisisce Teknotaglio srl**, azienda specializzata in lavorazione nella produzione di borse in pelle.

2022 – L'anno della forte crescita, con un **+85% di revenue** a fronte di un +16% delle spese di gestione del personale.

2023 – **Acquisizione della società Fior di Pelle**, specializzata nella produzione di piccola pelletteria per il gruppo Kering con 66 addetti altamente qualificati

- > **119** dipendenti
- > **32 anni** età media dipendenti (**39** per le prime linee)
- > **2000 mq** di sito produttivo tra Scandicci (FI) e Bottai (FI)
- > **6 brand** nel portfolio clienti
- > **13.000 unità** prodotte mensilmente
- > **17,6M €** fatturato 2022
- > **1,7M €** PFN 2022

LA VISION AZIENDALE

Dopo 17 anni e una forte esperienza in posizioni di rilievo all'interno di marchi di lusso come Dior, Fendi e Chanel, Fabio Fatarella si è reso conto che mancava un fornitore che, piuttosto che essere un mero esecutore, fosse in grado di comprendere e rispondere alle moderne esigenze dei brand del lusso.

Così nel 2017 ha fondato KUOYO con l'obiettivo di essere un partner industriale affidabile con un approccio unico, offrendo soluzioni su misura per i suoi clienti.

KUOYO si rivolge soprattutto ai brand che cercano un partner per esternalizzare parte delle operazioni industriali ed è in grado di offrire soluzioni agili, integrate con le organizzazioni dei clienti.

Lo **staff giovane, dinamico e competente** è uno dei *driver* di successo e differenziazione per l'azienda, che potendo contare su figure professionali di assoluto valore per il settore e con un'esperienza maturata lavorando a stretto contatto con diversi brand, promuove fortemente la **formazione e la crescita interna delle risorse**.

IL PIANO INDUSTRIALE

In un contesto in cui numerose realtà storiche del settore preferiscono vendere a fondi finanziari, rendendosi conto di non essere in grado di affrontare le sfide industriali e di trasformazione richieste dal settore, KUOYO si distingue come una realtà che, non solo **rimane indipendente, ma porta avanti una strategia di crescita per acquisizione**.

L'integrazione progressiva di tutte le fasi di produzione è la strategia scelta dal management di KUOYO per affermarsi e distinguersi in un mercato fortemente concorrenziale, offrendo servizi a valore aggiunto e garantendo una supply chain qualitativa e sostenibile. Se, da un lato, per ottenere un prodotto di altissima qualità e proteggere l'immagine dei clienti più prestigiosi non ci sia

altro modo che controllarlo attentamente, dall'altro, risulta necessario mettere in sicurezza parte della capacità produttiva, per affrontare l'inevitabile carenza di risorse specializzate prevista nei prossimi anni.

Di conseguenza è stata portata avanti una politica di progressiva **integrazione e verticalizzazione delle diverse fasi della produzione**, dallo sviluppo, al taglio, alla preparazione, fino all'assemblaggio.

Questa strategia che si concretizza nel reclutamento di risorse chiave e nell'acquisizione di società già affermate, come **Teknotaglio srl**, nel 2020 e **Fior di Pelle**, nel 2023, rappresenta un elemento di notevole differenziazione rispetto alla maggior parte dei players del mercato che gestiscono in outsourcing la maggior parte, se non la totalità, del processo produttivo.

Ovviamente verticalizzare il processo produttivo implica investimenti importanti e aumenta esponenzialmente la **complessità di gestione**. Per questo sono stati fatti investimenti nell'industria 4.0 e nella digital transformation, e in risorse di spicco del settore, con comprovate capacità nell'ottimizzazione della gestione industriale, per massimizzare le performance.

Essere una realtà manageriale, gestita da un imprenditore di comprovata esperienza nella gestione di organizzazioni complesse del settore è un ulteriore elemento di caratterizzazione rispetto alla maggior parte dei competitors, rappresentati da realtà familiari e padronali.

Nel prossimo triennio gli assi di investimento riguarderanno:

1. **lo sviluppo delle risorse umane**, sia attraverso la formazione e l'implementazione di percorsi di crescita, sia attraverso il recruiting di nuovi talenti;
2. **l'ottimizzazione e l'efficientamento dei processi industriali** ed il conseguente investimento nell'industria 4.0 e nella digital transformation;
3. **lo sviluppo della capacità produttiva diretta**, attraverso la formazione e il recruiting di personale specializzato e l'acquisizione di altri target, secondo una logica di delocalizzazione sul territorio italiano.

L'IMPEGNO NEL SOCIALE

Il **principio del give back** fa parte del credo di KUOYO. L'azienda è infatti guidata dalla ferma convinzione che una società come KUOYO debba svolgere un ruolo anche a

livello sociale e della comunità e lo fa attraverso numerose e variegata iniziative portate avanti negli anni. L'attenzione nei confronti delle giovani promesse di domani, si concretizza nell'impegno al fianco delle principali scuole professionali italiane ed europee, quali il MITA di Scandicci e l'IFM di Parigi, attraverso **percorsi formativi** a stagisti curricolari.

Ma non solo, questa responsabilità si declina anche nel **supportare giovani designer per lo sviluppo delle prime collezioni, come nel caso di Judy Mazzotti, che ha presentato al Mipel 2023 la sua prima collezione del marchio J8.**

Inoltre, parte dei ricavi dell'azienda viene reinvestito periodicamente in attività di beneficenza che spaziano dal **sostegno all'Ospedale Pediatrico Meyer** ad attività mirate di beneficenza, come il recente **acquisto di due ambulanze** rispettivamente per il villaggio di Thiaye in Senegal e per la misericordia di Scandicci, per i progetti di utilità sociale, oltre alla collaborazione con la Onlus Helios ODV ed il sostegno alla Lega del Filodoro di Osimo, città d'origine di Fabio Fatarella.

Infine, il management di KUOYO crede fortemente nel **valore dello sport** come veicolo di formazione, crescita e disciplina, e da tempo sostiene le imprese delle promesse della fucina di campioni di pugilato **A.S.D. Boxe "Padariso" Lastra a Signa**, di cui ha assunto il campione italiano dei pesi super piuma

IL FONDATORE

Classe 1972, **Fabio Fatarella** ha conseguito una doppia laurea in Ingegneria presso il Politecnico di Torino e l'École Centrale di Parigi.

Per 12 anni ha studiato e lavorato in Francia, acquisendo un doppio bagaglio culturale e professionale occupando posizioni apicali in ambito industriale all'interno dei principali marchi del lusso, come Chanel, Saint Laurent e Dior Couture, che gli ha permesso di intessere una rete di conoscenze con i principali CEO e attori del settore.

Nel 2017 sceglie di riportare in Italia il know-how maturato in questo importante trascorso professionale dando vita a **KUOYO, start-up che rappresenta il suo primo progetto imprenditoriale.**

Oggi, nel ruolo di CEO dell'azienda, è fortemente implicato nell'operatività dell'organizzazione e gestisce direttamente la parte commerciale e di operazioni straordinarie.