



# SvenGötti FelixMoreno



## Sven Götti

### Come nasce Götti?

Ho studiato per diventare ottico, e dopo sono andato all'estero per vedere cosa facevano gli altri in questo business. Una volta tornato in Svizzera ho aperto il mio store a Lucerna. Ho pensato che l'esperienza diretta fosse il modo migliore per capire in che direzione Götti dovesse svilupparsi. Poi ho realizzato una piccola collezione in corno. Ho dovuto imparare molto, creare occhiali non era il mio mestiere, ho appreso così una seconda professione. In seguito sono nate le collezioni in acetato e titanio. Questo è l'inizio di Götti.

### Cosa succede nella seconda parte della storia?

Götti è nata pian piano, non è stata una crescita rapida, abbiamo cercato di fissare bene le fondamenta. L'azienda è nata nel 1998. Abbiamo cominciato a lavorare con 35 negozi, senza distributori, solo tramite agenti. Questo, per un'azienda, è un inizio un po' più duro e più lungo ma alla fine il risultato è maggiore così come il feedback diretto degli ottici. Ti aiuta anche a prendere le scelte più giuste. Oggi distribuiamo in circa 35 Paesi.

### Le collezioni Gotti hanno una linea molto essenziale, pulita. Come mai questa scelta?

Corrisponde al mio gusto. Credo che avere successo significhi fare cose che ti piacciono personalmente. Non riesco a immaginare un prodotto che non indosserei, che non vorrei portare, per me il designer deve essere onesto

con se stesso. I primi anni distribuivamo in Svizzera e in Germania e le cose andavano abbastanza bene. Poi, quando abbiamo iniziato ad approcciarci ad altri mercati come la Francia e l'Italia, ci sentivamo dire che i nostri occhiali erano noiosi, troppo semplici, tutti volevano modelli più "pazzi", più forti... ora le cose sono cambiate perché è cambiata la richiesta del mercato.

### Quindi non hai mai cambiato la tua filosofia?

No, mai. Sono rimasto molto coerente con le mie idee.

Noi giriamo tanto le fiere, e notiamo che se c'è un'azienda che lavora sempre tanto quella è Götti. Ho l'impressione che tu ti avvalga di collaboratori in gamba e che credono molto nel tuo prodotto...

Sì, lo penso anch'io. C'è un rapporto molto bello e onesto anche con tutto lo staff Götti. Agli inizi, quando siamo partiti, il nostro stand non era ovviamente così pieno come lo vedi adesso.

### Qual è il tuo rapporto con Felix Moreno?

Felix ha iniziato a lavorare per Gotti molto presto e ora è socio dell'azienda. Ci sono molte cose da fare ma è divertente lavorare insieme. Lui si occupa della distribuzione e delle vendite così io posso concentrarmi sul design, sul prodotto.

### In molte delle vostre campagne pubblicitarie si fa riferimento agli elementi della natura, qual è il tuo rapporto con la natura?

La amo, è qualcosa di eterno e di universale. L'obiettivo delle nostre campagne è di dare l'idea di atmosfere serene, rilassanti.

### Cosa ti piace? Che tipo di uomo sei?

Bella domanda! Amo molto viaggiare, da ragazzo andavo spesso all'estero, dove ho fatto molte esperienze. Questo mi dava la sensazione di essere libero, non mi sono mai fermato in un punto. Poi ho realizzato che devo costruire il mio business, che è anch'esso espressione della mia libertà, rappresenta quello che mi piace. Io ho bisogno di sentirmi libero. Sono sposato da quattro anni e amo mia moglie e la nostra bambina, che ha sette anni.

### Quanto conta la ricerca e la tecnologia in quello che fai?

Per me le cose più importanti in assoluto sono la produzione di qualità e il design. La produzione dei nostri occhiali in titanio avviene in Giappone, quella dell'acetato in Germania. La stretta collaborazione tra i produttori e noi dura da molto tempo. Ci conosciamo bene e chi mi realizza il prodotto sa perfettamente cosa mi piace e cosa no.

### Quello che a noi piace molto di Götti è che riuscite a essere costantemente innovativi pur

**mantenendo la vostra peculiarità: la semplicità. Come fai ad essere sempre coerente con il tuo stile?**  
La nostra collezione è in continuo sviluppo e cresce, il tutto nasce naturalmente, la nuova collezione è quindi un'evoluzione di quella precedente. A volte vengono inseriti degli elementi completamente nuovi e mixati con quelli precedenti, senza ne che venga perso il senso preesistente.

### Quali sono oggi, secondo te, i tuoi competitors? Sempre che ce ne siano...

Sinceramente ho smesso di pensare ai competitors, e questo perché so bene che ce ne sono. Mi interessa poco, e penso che ci sia comunque poco spazio per tutti.

### Ogni anno assistiamo alla nascita di nuovi brand, anche se a capo ci sono persone che sono già nel business da molto tempo. Alcuni di questi sviluppano le loro collezioni copiando qua e là. Che spazio pensi che questi brand possano avere sul mercato? Che differenza c'è rispetto a un'azienda come la tua, di ricerca e di design?

Per me solo lavorando sodo, anno dopo anno, sempre presenti nelle fiere e coi clienti e mantenendo un buon servizio tu dimostri quello che sei. La gente onesta riconosce sempre le persone oneste.

### Ok, adesso ti faremo delle domande un po' futili ma che servono a capire chi sei... per esempio, ci hai raccontato che hai viaggiato molto: qual è la città o il luogo che ti piace di più?

Milano e Parigi sono le città che amo di più. Qui c'è il cibo migliore, il pomodoro sa di pomodoro... e poi mi piace la loro atmosfera, soprattutto quella autunnale, sono due città molto romantiche.

### Allora sei un romantico? Sì, posso essere molto romantico...

### Qual è il profumo, l'odore che ti piace di più? Il profumo della pelle di mia figlia.

**E il colore che preferisci?**  
Mi piacciono tutti i colori, non ho preferenze. Amo il bianco e il nero, perché è un accostamento molto pulito, ma c'è molto più del bianco e del nero, ci sono le sfumature...

### E riguardo alla musica? Mi piace molto l'influenza britannica, ma anche quella francese.

### Tu sei nato in Svizzera? No, a Stoccolma ma i miei genitori sono svizzeri.

**Ma ti senti svedese o svizzero?**  
Ho vissuto solo cinque anni in Svezia. I miei genitori, entrambi svizzeri, hanno portato me e mio fratello, che è più piccolo, in Svizzera, quindi mi sento svizzero, ho vissuto molto poco in Svezia.

### Cosa ami di più della tua terra? Direi la mia casa, stare in casa con la mia famiglia.

**Adesso l'ultima domanda: hai più una vita interiore o esteriore?**  
Io prendo tutto quello che c'è fuori e lo metto dentro. Ho una particolare propensione per i piccoli dettagli: li assorbo, li assimo, li faccio miei e poi li butto fuori. E direi che questa è la rappresentazione di quello che faccio, del mio lavoro.

**Se ti chiedessi di riassumere, in un titolo o una frase, tutto quello che ci siamo detti, quale useresti?**  
Tira fuori il meglio di me.





## Felix Moreno

Qual è Felix il tuo ruolo all'interno dell'azienda?

Io sono Sales Manager e comproprietario della Götti.

Nel tuo lavoro sei uno dei più bravi - dicono - del settore. Perché sei un appassionato, perché ti piace quello che fai. Quali sono le motivazioni che dopo tanti anni ti danno ancora così tanta voglia?

E' la passione per l'occhiale. Talvolta per i clienti è difficile vedere quello che c'è dietro una collezione, quindi bisogna fargli capire l'idea e la filosofia del prodotto. Io per primo devo essere in grado di farlo, devo comunicare la mia passione, e così anche i nostri agenti...

Ma com'è il tuo cliente ideale? Come vorresti che fosse?

Per me il cliente dovrebbe essere il proprietario del negozio, colui a cui sta veramente a cuore il proprio business e che ha saputo realizzare uno spazio bello, ben strutturato, ben allestito. Noi facciamo tanto lavoro per il nostro prodotto e vederlo dentro a un negozio che non ha cambiato nulla negli ultimi vent'anni, non ci fa piacere, non va bene per la nostra immagine né per la rappresentazione della nostra collezione. Poi il cliente ideale dovrebbe essere un professionista, uno che capisce davvero il prodotto di alto range. Molti dicono: "sì, io lavoro con prodotti esclusivi, di alto profilo" invece ha tutte le marche della grande distribuzione. Ma questo non vuol dire capire cosa significa lavorare con il lusso!

Quali pensi sarà la vostra evoluzione nel tempo? Manterrete questo rigore, occhiali puliti e tecnologici o state pensando anche ad altri settori, tipo lo sport, lo chic? Il vostro progetto è già completo?

Abbiamo pensato varie volte a Götti Chic o Götti Sport, ma riteniamo che per fare davvero bene qualcosa devi farne una, concentrarti su una linea, su un prodotto, che è quello che facciamo.

Il futuro dipende un po' anche dall'innovazione tecnica, potremmo produrre degli occhiali che abbiano un plus per gli ottici ma come tipo di collezione rimarremo sempre così.

Rispetto a tanti anni fa oggi lo stand Götti è sempre pieno di gente. Nel mondo si parla di Götti come di un'azienda in forte crescita: vi siete montati la testa o siete rimasti coi piedi per terra?

Credo che noi siamo una delle aziende con i piedi più per terra che ci sia. Vendiamo molto di più ma siamo le stesse persone di prima e trattiamo i clienti come sempre, questo

per noi è fondamentale, così come lo è l'aver mantenuto la qualità del prodotto e del servizio post-vendita.

E Felix uomo, al di fuori del lavoro, com'è?

Sono molto tranquillo, amo molto stare in famiglia, con mia moglie. Per me la famiglia è la cosa più importante.

Avete figli?

No, abbiamo solo un cane; quando ci abitueremo alla presenza del cane magari penseremo anche a un figlio...

Tu vivi in Svizzera?

Sì, a 20 minuti da Zurigo.

E' risaputo che gli svizzeri siano bravi nel mercato di nicchia, cosa che non avviene per esempio in Italia. Secondo te, questo succede perché c'è una cultura diversa? Sembra che in Svizzera ci sia più piacere ad avere nei negozi Götti piuttosto che una griffe...

Sì, in Svizzera c'è un'altra mentalità. Negli ultimi 15 anni abbiamo visto che i grandi nomi hanno perso in termini di qualità e non solo. Questo certamente ci ha favorito. Le vetrine della Svizzera di 15 anni fa sono quelle che inizi a vedere oggi in Italia: la volontà di vendere solo la nicchia si è affacciata solo negli ultimi anni in Italia ma da noi ha preso piede già da un pezzo. Da noi la tradizione è da sempre legata all'alta qualità, al lusso, all'esclusività. Fino a pochi anni fa in Svizzera non c'erano i discount, non c'erano le grandi catene, c'era solo l'alta gamma professionale.

Una domanda ancora un po' tecnica: cosa pensi delle fiere nel mondo?

Penso che le fiere siano importanti e bisogna farle, ci vuole però più esclusività nella scelta di chi deve stare nello spazio design e di chi invece deve stare altrove. Il periodo di settembre e marzo per le fiere di Parigi e Milano va benissimo se calcoli che poi servono due mesi per spedire gli occhiali. Per gli Stati Uniti, penso invece che basterebbe solo un'unica grande fiera, farne due mi sembra un po' uno spreco.

Ma tu condividi sempre le realizzazioni di Sven? Dal punto di vista personale cosa vi unisce? Condividiamo il 95% delle decisioni. C'è molta sinergia tra noi e un bel feeling, sono quasi undici anni che io e Sven lavoriamo insieme. Abbiamo varie cose in comune, come il gusto per lo stile, per la moda qualche volta, e poi quello che ci unisce davvero è il lavoro: lavoriamo tantissimo insieme ma fuori dall'ufficio è giusto che ciascuno abbia la propria vita.

Sei spagnolo giusto? Uno spagnolo è totalmente diverso da uno svizzero. Come fai a coniugare la passione della tua terra, l'entusiasmo, con la precisione Svizzera?

Sì, sono spagnolo, di Murcia, anche se sono nato in Svizzera. Ho sempre pensato che, per un figlio di emigranti come me, si è metà e metà. Il mio cuore è spagnolo, così come la sensibilità per la famiglia, la testa invece, sul lavoro intendo, è molto svizzera.

Senti Felix, che tipo di donna ti piace?

A me le donne piacciono tutte, è questo il problema!

Intendo al di là dell'aspetto estetico...

Mi piacciono le donne sincere, come erano una volta, più classiche.

La donna "donna"?

La donna "donna"!

Ma sei un latin lover! E ti piace mangiare e bere?

Sì, io amo molto il vino.

Quello italiano?

Solo vino italiano e spagnolo! Quello francese non mi piace molto... e poi per bere vino francese devi spendere 300 euro quando puoi trovare lo stesso sapore in un vino italiano a molto meno.

Se ti si dovesse invitare a cena, cosa vorresti che ti si preparasse?

A un bel pezzo di carne non dico mai di no, per i formaggi vado pazzo.

Tu sei un uomo del presente, del passato o del futuro?

Io sono per il presente e per il futuro, sono un uomo concreto e pratico.

Mi racconti un tuo bel ricordo del passato?

Uno dei più bei ricordi che ho di quando ero bambino è quando andavo a pesca con mio padre; per me, prendere un pesce io e lui da soli, era qualcosa di veramente bello.

Hai un principio tuo importante che caratterizza il tuo modo di essere?

Credo che prima di ogni cosa bisogna avere rispetto per le persone. In questa vita tutto torna e se hai rispetto lo ricevi a tua volta.

Sei credente?

Non nel Papa, né nella Chiesa Cattolica però credo in Dio.

Al di là del tipo di religione, io credo.



Sven Götti

How was Götti born?

I studied to become an optician and then travelled abroad to see what others were doing in this business. Once I came back to Switzerland I opened my own store in Luzern. I thought my direct experience was the best way to understand how the Götti brand should develop. Later I made a small horn collection. I still had a lot to learn as designing eyewear was not my job. That is how I learn a new craft. Afterwards I made the acetate and titanium collection. That was the beginning of Götti.

What happened in the second part of the story?

Götti was created gradually, it was no fast growth and we tried to build solid foundations. The company was established in 1998. We started working with 35 stores without any distributors, using exclusively agents. This is an unusual start for business but finally we had better results and precious direct feedback from opticians. Which helped us making right choices. We are now selling in 35 countries.

The Götti collections are very clean and minimal. Why is that?

This is essentially my taste. I think being successful means doing what you personally like. I can't think of a product I would not wear myself. I think designers have to be honest with themselves.

During our very first years in the business we sold in Switzerland and Germany and things

were quite good. Later on we decided to enter new markets like France and Italy and we would hear our eyewear was too plain. Everybody wanted crazy and edgy frame designs back then, but things have changed now and so has the market.

So you have never changed your vision?

No, never. I have stuck with it.

We often visit trade exhibitions and fairs and happened to notice you are one busy company. I am under the impression you have clever people working with you who truly believe in your products.

Yes, I think so too. There is a great honest relationship with the whole team at Götti. When we first started, however, our stand was far from being as busy as it is now.

What is your relationship with Felix Moreno?

Felix started working for Götti very early on and is now my business partner. There is an awful lot to do but working together is so much fun. He is in charge of wholesale and retail, so that I can focus on design and on the actual products.

Many of your advertising campaigns are inspired by natural elements, what is your relationship with nature?

I love nature, it is something eternal and

universal. Our campaigns are thought to convey the ideas of bliss and relaxation.

What do you like? What kind of man are you?

Good question! I love travelling and used to go abroad quite often when I was younger and had some great experiences. This was making me feel free, I never stopped in one single place. Then I realised I had to build my own business, that is also expression of my freedom and represents what I like. I need to feel this freedom. I have been married for four years and love my wife and our little girl who is 7.

How important are research and technology in what you do?

I think the most important things are quality production and design. Our titanium frames are made in Japan, whereas the acetate ones are made in Germany. We have developed a great and long-lasting work relationship with our factories. We know each other well and they know exactly what products I love.

What we love about Götti is the fact you can be always innovative, yet keep your vision—simplicity. How can you always be faithful to your style?

Our collection is constantly developing and is growing. Everything comes together naturally as a new collection is the evolution of the previous one. Brand new elements are



sometimes added or mixed organically with those that used to be there.

Who do you think are your competitors these days? If you think you have any. Honestly, I stopped worrying about competitors a while ago, as I am well-aware there are some. I am not interested in them. I think there is somehow little space for all of us.

We see new brands that are launched every year. They are sometimes driven by people who have been in the business for a long time. Some develop their collections merely copying other designers. What is the relevance of these brands in today's market? What is the difference between them and your company that is investing in research and design? I think you can show what you are really worth only if you have worked hard for years, if you are there at trade shows talking to our buyers and showing you can deliver excellent customer service. Honest people always know who honest people are.

Alright then, we are going to ask you some trivial questions just to understand who you are. For example, we know you travelled extensively: what is your favourite city or place in the world? Milan and Paris are the cities I love the most. You can have the best food there, tomatoes taste like real tomatoes. And I love the city's mood, especially in autumn. They are both very romantic places.

You are romantic then! Yes, I can actually be very romantic.

What's the scent or the smell you like the most? The smell of my daughter's skin.

And your favourite colour? I love all colours, I don't really have a favourite one. I love black and white together, I think it is a very clean match. But there is much more than just black and white, there are lots of nuances too.

A what about music? I feel inspired by both British and French music.

You were born in Switzerland weren't you? No, I was actually born in Stockholm but my parents are from Switzerland.

Do you feel Swedish or Swiss? I lived in Sweden for only five years. My parents are both Swiss and took me and my younger brother to Switzerland later. I definitely feel Swiss because I lived in Sweden for a very short time.

What do you love the most about Switzerland? I think my house, being at home with my family.

Now my very last question: is your life more about the inside or the outside? I take everything that is outside and put it inside. I am about little details, which I take in, elaborate and make my own to use and express myself. This is the essence of what do, the essence of my work.

If I asked you to use a title or a sentence to sum up what we have spoken about, what would you say? Take the best out of me.



Felix Moreno

What is your role within the company, Felix? I am Sales Manager and Co-Owner at Götti.

They say you are one of the best in the business because you are passionate about what you do. What really keeps you going after all these years? It's all about my passion for glasses. It is sometimes hard for customers to see what is behind a collection, so we need to communicate the concept and values behind each product. I have to be able to explain myself through my work and so do our agents.

Who is your ideal client? How would you like him/her to be? I think my ideal client should be a shop owner, someone who really cares about their own business and was able to create a nice, well-equipped and solidly-built sales space. We work so hard to develop our products and would not be happy to see them in a store that has not changed in 20 years or so. It would not fit our image or represent our collection. Also, our ideal customer is a real pro and does indeed appreciate the high quality standards of our products. Lots of them say: "Yes, I deal with exclusive, high profile products", but all they have are mass-retailing brands. But this does not mean understanding what luxury is about!

How do you see the development of your brand in the next years? Will you keep clean-shaped, high-tech frames or will you explore other options, like sports and luxury? Is your project complete yet? We have thought frequently about a Luxury Götti or a Sport Götti but we think you can always be the best in only one thing. That is why we decided to stick with one collection and a certain type of products. This is what we do. Our future will partially depend on the technical progress, as we could produce glasses that are technically advanced but are very likely to stay true to ourselves.

The Götti stand is a lot more crowded than it used to be years ago. We gather Götti is a fast-growing company: are you a big-head or did you manage to stay grounded? I think this is one of the most down-to-earth companies you can come across. We are making much more money than we used to but we treat our customers the same way we always have. The quality of our products and our after-sale service are consistent too.

And how about Felix the man, what is he like outside work? I am very chilled out, I love being with my family and my wife. Family always comes first.

Do you have children? No, we only have a dog. When we get used to the presence of our dog we will maybe think of having a child...

Do you live in Switzerland? Yes, about 20 minutes from Zurich.

Swiss people are known to be good in niche markets, which is not Italians' cup of tea. Why does this happen? Is it because there is a different culture? It seems like Switzerland is happier with Götti rather than a mere fashion brand. Yes, there is a different mentality in Switzerland. We have seen big names that lost their spark in the past 15 years. This has turned out to be an advantage for us. Shop windows that you saw in Switzerland 15 years ago are the ones you are starting to see in Italy just now. The interest for niche products in Italy is a recent thing but has been a trend in Switzerland for a while. We think tradition has always been linked to quality, luxury and exclusivity. There were very few factory outlets or franchised stores a few years ago in Switzerland as we only had the best professional quality.

Another slightly technical question: what do you think about trade shows in the world? I think trade shows are important and you need to be there, but you also need to be more accurate in selecting the people that are in design and those in other categories. I think September and March for the shows in Paris and Milan are really good for us, considering you need 2 months to ship your glasses. I think you would only need one big trade show in the States though, 2 shows is a bit of waste in my opinion.

Do you always like Sven's work? What is your personal relationship with him? We agree on 95% of all decisions being made. There is a great work synergy between us and a strong bond, it has been almost 11 years since we started working together. We have lots of things in common, such as a sense of style and sometimes fashion, but what is really bringing us together is our work. We work really hard together and it is just right that each of us has his own life outside work.

You are Spanish aren't you? A Spaniard is completely different from a Swiss man. How can you match your Latin passion and enthusiasm with Swiss precision? Yes, I am Spanish from Murcia, even though I was born in Switzerland. I have always thought being a child from an immigrant family, you are half and half. My heart is Spanish and so is my love for my family, but my work mind is so Swiss.

So Felix, what kind of women are you into? I am into all kinds of women, that is my problem!

I mean beyond the looks... I love honest women, a bit old-fashioned ladies.

A real woman? A real woman!

But you are a Latin lover! And you like eating and drinking don't you? Yes, I love wine very much.

Italian wine? Only Italian and Spanish wine! I don't really like French wine. And you need to spend 300 euros for a good French wine that tastes like a much cheaper yet delicious Italian one.

If you were invited for dinner, what would you like to eat? I can never say no to a nice chunk of meat and love cheese.

Are you a man from the present, the past or the future? I am more about the present and the future, I am a concrete and pragmatical man.

Can you tell me a nice memory from your past? One of my fondest memories from the time I was a kid is fishing with my father. It was so great to catch a fish, just the two of us.

Do you have an important principle that shapes your life? I think that you need to respect people, that is my number one rule in life. What goes around comes around, if you give respect and get respect.

Are you religious? I don't believe in the Pope or the Catholic Church but I do believe in God. I am a believer but it goes beyond any religions.

