

La storia di Sara Blakely, la fondatrice di Spanx diventata miliardaria "un sedere alla volta"

2026-05-27 07:00:15 di Francesco Nasato

URL:<https://forbes.it/2026/05/27/sara-blakely-fondatrice-spanx-diventata-miliardaria-sedere-volta/>

Contenuto tratto dal numero di maggio 2026 di Forbes Italia. [Abbonati!](#) Poche settimane fa la National Inventors Hall of Fame ha annunciato [l'inserimento](#) di **Sara Blakely**. L'imprenditrice entrerà a far parte di un club che comprende al momento 671 nomi, tra cui Thomas Edison, i fratelli Wright e Alexander Graham Bell. Solo il 9% è formato da donne. "Mio padre incoraggiava me e mio fratello a sbagliare, a fallire", ha raccontato Blakely. "Ogni settimana ci chiedeva che cosa avessimo fatto. Se rispondevamo 'niente', rimaneva deluso. Se raccontavamo di non essere riusciti in qualcosa, ci dava il cinque e ci spronava a insistere". Blakely ha insistito e ha avuto ragione: nel 2012 si è guadagnata un posto tra le persone più influenti dell'anno [secondo la rivista Time](#), e oggi *Forbes* [stima](#) il suo patrimonio personale in circa 1,4 miliardi di dollari. Per arrivare a questo punto, è dovuta passare attraverso il fallimento. Prima di un'intuizione che ha cambiato la vita a lei e a moltissime altre donne.

La storia di Sara Blakely

Come tanti, Blakely ha provato a seguire il percorso professionale del padre, avvocato. Dopo il liceo, si è laureata in comunicazione legale alla Florida State University. Il test per la scuola di legge però andò male due volte. Blakely iniziò così la ricerca di un impiego alternativo con cui sostenersi e ricevette tanti rifiuti. Fu respinta anche a un provino a Disney World per indossare il costume di Pippo: non era abbastanza alta. Le offrirono, in alternativa, quello da scoiattolo, che abbandonò dopo alcuni mesi. Si cimentò anche nel cabaret, con qualche performance da stand-up comedian, ma per pagare le bollette non bastava. Così passò a un'azienda della Florida che **vendeva fax porta a porta**: "La maggior parte delle porte mi veniva sbattuta in faccia. Vedevo il mio biglietto da visita strappato almeno una volta alla settimana e qualche volta ho avuto perfino bisogno delle scorte della polizia". Il periodo del porta a porta - sette anni - fu però fondamentale, perché le fornì un'esperienza che si sarebbe rivelata decisiva al momento di mettersi in proprio. Blakely aveva già in testa l'idea di "vendere un prodotto ideato e creato" da lei. Un giorno del 1998, a 27 anni, Blakely si stava preparando per una festa. Indossò i collant sotto i pantaloni per contenere le gambe e nascondere gli slip, ma in Florida faceva un caldo insopportabile. Prese allora un paio di forbici e tagliò la parte bassa dei collant, lasciando libere le gambe dalla coscia in giù. Fu l'inizio della sua carriera da imprenditrice. "Ho lavorato alla mia idea da sola per più di un anno, senza dire niente a nessuno. Se lo avessi fatto, avrei dovuto perdere tempo a difendere, spiegare e giustificare la mia intuizione. Quel tempo, invece, l'ho usato per perfezionare e definire sempre di più il prodotto", ha ricordato in un'intervista alla Cnn.

Le origini di Spanx

L'idea c'era, ma serviva qualcuno disposto a scommetterci. Lei si trasferì ad Atlanta e cominciò a telefonare a potenziali venditori e distributori. L'unica apertura le arrivò dalla Neiman Marcus, una catena della grande distribuzione organizzata di lusso con sede a Dallas: "Se questa idea è così nuova, venga di persona e ce la spieghi". Zainetto da studentessa in spalla, Blakely prese un aereo e volò in Texas. Nei 15 minuti pattuiti al telefono convinse Neiman Marcus a mettere in vendita il suo prodotto. Nome: **Spanx**, da 'to spank', 'sculacciare' in inglese. Budget di partenza: 5mila dollari. Blakely scrisse personalmente il brevetto e la madre, un'artista, le fornì il bozzetto del prototipo. Trovò poi un avvocato che la aiutò con la procedura per

registrare il marchio. Il 2000 fu l'anno del vero salto: Sara mandò un campione di prodotti ad Andre Walker, stilista di [Oprah Winfrey](#). Oprah provò a indossare quelle guaine contenitive e restò stupefatta della loro efficacia. Il suo entusiasmo fu il lasciapassare per il mondo dello spettacolo. Oprah parlò più volte di Spanx durante il suo show. “Ha davvero cambiato il mio modo di vestire”, disse nel 2006. “Quando Sara è venuta per la prima volta all'Oprah Show per parlarci della sua idea, ho capito subito che era geniale. Dal momento in cui ho indossato il mio primo paio, sono diventati un capo essenziale del mio guardaroba”. Nel novembre del 2000 Sara si dimise dal suo lavoro di venditrice e nel 2001 firmò un contratto con il canale di televendite Qvc. Nei primi cinque minuti di trasmissione vendette ottomila paia di Spanx. L'azienda registrò ricavi per 4 milioni di dollari il primo anno e di 10 milioni il secondo. Nel 2010 è arrivata la linea per uomo. Nel 2020 il fatturato era intorno ai 400 milioni. Numeri che hanno attirato l'attenzione dei grandi nomi della finanza e degli investimenti. Nel 2021 è arrivata l'**acquisizione da parte di Blackstone**, una delle principali società di investimento al mondo, di una quota di maggioranza di Spanx, a una valutazione complessiva di 1,2 miliardi di dollari. “Questo è un momento davvero importante per le imprenditrici”, ha detto Blakely in quell'occasione. “Ho fondato questa azienda senza avere alcuna esperienza nel mondo degli affari e con pochissimi soldi, ma ciò che mi stava più a cuore erano i clienti, e questo mi ha dato il coraggio di avviare l'attività. Ora, insieme a Blackstone, avremo ancora più opportunità per portare avanti la nostra missione di rendere il mondo un posto migliore... un sedere alla volta!”.

Dalle mutande alle scarpe

Blackstone, però, è stata solo una tappa prima di ripartire. Negli ultimi anni Blakely si è concentrata su un'altra scomodità con cui fanno spesso i conti le donne: i tacchi delle scarpe. Ecco quindi **Sneex**, linea di calzature sportive con il tacco. “Desideravo un tipo di scarpa completamente nuovo, qualcosa che mi facesse venire voglia di giocare e di vestirmi di nuovo con entusiasmo”, ha detto. “Sneex è molto più di una semplice sneaker con il tacco. È il frutto di anni di innovazione e perfezionamento. Abbiamo infranto gli schemi, creandone di nuovi, in grado di risolvere tutti i principali problemi legati ai tacchi alti. Sneex è la mia dichiarazione d'amore a tutte le donne che si sono tolte le scarpe a una festa, che indossano scarpe basse al lavoro con i tacchi in borsa, che pensavano che i loro giorni sui tacchi fossero finiti. Spero che Sneex dia alle donne quel centimetro in più (o anche tre) per inseguire i propri sogni”. Lanciato ad agosto 2024, il progetto ha ottenuto nello stesso anno il premio come migliore scarpa nella categoria 'Fashion sneakers' ai Global Footwear Awards 2024. Dal 2006 Blakely è anche attiva con una propria fondazione, la Red Backpack Foundation, con progetti e iniziative a supporto di ragazze e giovani donne. Tra il 2020 e il 2024, ad esempio, ha offerto borse di studio per permettere a mille ragazze di tutti gli Stati Uniti di partecipare a **Camp Invention**, un programma gestito dalla National Inventors Hall of Fame, e ha investito 1 milione di dollari in Rethink Impact, un fondo di venture capital che investe in donne leader con aziende in fase iniziale e impatto sociale nei settori della salute, della sostenibilità ambientale, dell'istruzione e dell'emancipazione economica. “La mia speranza”, ha detto, “è che queste donazioni possano ispirare la prossima generazione di leader e innovatrici del settore. Le donne hanno così tanti talenti da offrire al mondo... immaginate se il loro pieno potenziale potesse essere realizzato”.