

## Impavidi veneti

Imprese di coraggio e successo a Nord Est

# Pierangelo Bressan



Pierangelo Bressan, imprenditore con esperienza nell'ambito dell'abbigliamento, è il protagonista di una startup d'impresa. Nel 2014 infatti, ha rilevato la Garmont, storico marchio di calzature da montagna fondato nel 1964 a Volpago del Montello (Treviso), a un passo dalla chiusura. Bressan con una buona dose di coraggio e forte del know-how acquisito in un percorso imprenditoriale anche in altri settori, ha portato l'azienda a chiudere i bilanci 2015 e 2016 di Garmont in progressivo aumento, con una quota export superiore all'80%. Innovazione e una forte *vision* hanno indotto anche la finanziaria regionale Veneto Sviluppo a entrare come socio per sostenere la crescita e gli investimenti in ricerca e sviluppo. Bressan è anche socio fondatore e membro del Consiglio di Amministratore di VeNetWork, società per azioni, con capitali privati, che riunisce 56 imprenditori veneti animati dalla volontà di sostenere progetti per il territorio.

[www.garmont.com](http://www.garmont.com)

*Come nasce Garmont e come ne è diventato il presidente?*

Garmont è un marchio molto noto agli appassionati di montagna, ha una storia importante da sessant'anni, ma purtroppo negli anni scorsi ha attraversato un periodo piuttosto difficile, che grazie all'operazione messa in atto si è completamente risolto. Ne sono diventato presidente nel marzo 2014: mi è stata offerta l'opportunità di prendere in affitto l'azienda, che stava andando alla deriva. I motivi che mi hanno convinto a cogliere questa nuova sfida sono molteplici: sicuramente ero certo della grande potenzialità del brand, inoltre ero mosso da un senso morale nei confronti di una trentina di persone che correvano il grosso rischio di rimanere a casa, non da ultimo il nostro territorio è connotato dalla forte presenza di calzaturifici e non potevo permettere che si perdesse un grande marchio storico come Garmont, così ho incanalato tutte le mie energie e competenze acquisite negli altri settori in cui lavoro (immobiliare, abbigliamento...) in questo nuovo percorso.

*Quali sono i punti di forza della Sua azienda?*

Sicuramente il punto di forza di Garmont è la grande qualità del prodotto. L'azienda ha fortunatamente mantenuto nel tempo un grande appeal; quando si parla di Garmont non c'è paese al mondo che non ci conosca! Siamo presenti in circa quaranta paesi, e stiamo cercando di aprire nuovi mercati.

*Il bilancio attuale cosa dice?*

Il bilancio depositato nel 2015 evidenzia un +40% rispetto al 2014, e questo ci ha dato una grande visibilità e una grande forza. Grazie al prezioso supporto di Terry Urio, attuale amministratore delegato della società, a un nuovo management, a un nuovo stimolo, al cambiamento di strategia e *vision*, a competenze nuove che abbiamo inserito, siamo riusciti a chiudere il bilancio con un notevole incremento di fatturato, e relativo utile che possiamo reinvestire, per esempio dando ai giovani opportunità di inserimento in azienda.

*Ha mai affrontato momenti critici e come è riuscito a uscirne?*

Partire con una 'newco', con a capo un presidente che non ha alcuna competenza specifica nel mondo della calzatura, ricorrere al sistema creditizio nel momento in cui nessuna banca concedeva affidamenti, il mercato che dubitava fortemente della possibilità di recupero delle stagioni perdute... può far ben capire che ci sono stati momenti molto duri. Ho messo in campo tutto me stesso: le mie risorse, le mie potenzialità, le mie conoscenze e le mie capacità, e fortunatamente ci siamo riusciti, rispettando le consegne, i pagamenti e tutti i passaggi burocratici.

*Come ha vissuto la Sua crescita imprenditoriale e qual è la cifra che la contraddistingue?*

Sono imprenditore dal '79: avevo ventidue anni quando ho fondato la mia prima società di consulenza e successivamente l'attuale società di servizi per l'abbigliamento e con questa ho creato il mio modo di fare impresa. Quando si decide di fare l'imprenditore, bisogna dimenticare tutti i vantaggi del dipendente, e accollarsi oneri e onori rischiando personalmente. Per quanto mi riguarda, l'ambizione e il voler sempre far meglio mi hanno aiutato ad avere per la maggior parte esperienze positive, come quella che sto vivendo con Garmont.

*Quali sono gli spazi di sviluppo di Garmont?*

Secondo un'analisi interna alla società, nel giro di pochi anni Garmont può raddoppiare i fatturati, perché le potenzialità sono enormi. Se siamo riusciti a fare un +40% sulla base di un anno e mezzo di attività, con tutti i problemi già esposti (banche, mercato, ecc.), non lo considero facile, ma fattibile. Abbiamo deciso di dare una nuova declinazione al marchio Garmont. Non solo prodotti per alta montagna ed estremamente tecnici, ma anche per un mercato più 'facile', fatto di clienti che utilizzano la scarpa Garmont tutto l'anno per diverse attività, dalla passeggiata in campagna alla corsa in montagna, alle attività di sport outdoor come caccia, *softair*, e così via, mantenendo ovviamente il DNA tecnico. Grazie a questa ultima scelta, alcuni paesi hanno fatto aumentare il fatturato di anno in anno. I primi risultati si sono visti alla fiera di Friedrichshafen in Germania, all'Ispo di Monaco e alla fiera di Norimberga.

*Vi state quindi rivolgendo a segmenti di mercato diversi?*

In effetti una scelta è stata quella di 'sviluppare le collezioni' dall'alto verso il 'basso', non in termini di qualità, ma in termini di accessibilità. Non tutti infatti possono spendere 300 euro per un paio di scarponi per andare in montagna, così abbiamo introdotto alcuni prodotti di fascia di prezzo medio, che ci permettono di coprire un'altra fetta di mercato importante. Un grosso accordo è stato chiuso con il marchio delle gomme Michelin che ci ha scelti come partner per portare nel mondo dell'*outdoor* la loro tecnologia: per noi è una grande opportunità che ci avvicina a quel modo di vivere la montagna, la vacanza e anche il tempo libero con spirito più casuale e più *outdoor*.

*Che visione ha dell'Italia?*

L'Italia? O la odi o la ami. Per quanto mi riguarda, la amo moltissimo, abbiamo la fortuna di vivere nel paese più bello del mondo, ricco di arte, cultura e paesaggi mozzafiato; purtroppo mi fa arrabbiare moltissimo la cattiva gestione di questo immenso patrimonio, non abbiamo cura e diamo per scontati tutti questi tesori perché ci siamo abituati alla loro presenza,

e questo non può che far male non solo al turismo, ma anche a tutte quelle attività collaterali di cui l'Italia è ricca. Che dire poi, avere la fortuna di vivere vicino alle Dolomiti, Patrimonio UNESCO dell'Umanità, non può che essere uno stimolo creativo e un incentivo per la nostra società. Ci sono grandi opportunità anche per i giovani; purtroppo molti partono dal principio: «io ho la laurea, sono già arrivato, perciò voglio lo stipendio». Io ho inserito in azienda dei giovani dotati di grande umiltà e si stanno dando da fare; partono dal basso, li lasciamo fare, li lasciamo sbagliare, ma ci stanno dando delle grandi soddisfazioni, siamo stati fortunati.

*Come siete riusciti a integrare nella vostra produzione il digitale?*

Il digitale? Purtroppo ci siamo arrivati tardi, ma ci stiamo arrivando. Abbiamo un'importante collaborazione con una società esperta, che si sta occupando del nostro sito, del nostro e-commerce e dei profili social, indispensabili al giorno d'oggi.

*Quali sono le aree di investimento particolarmente interessanti?*

Guardo con grande interesse al co-branding. Molto spesso ognuno pensa al proprio orto, specialmente nella nostra zona, forse per invidia o gelosia. Negli Stati Uniti ciò non esiste, c'è invece una grande apertura mentale alla collaborazione. Mettere insieme attività diverse e distaccate può essere un punto di forza e di distinzione, inoltre può diventare una grande opportunità anche per i giovani.

*Quanto ha influito la famiglia nel suo percorso?*

Nel mio lavoro spesso la famiglia è stata un po' penalizzata, poiché i problemi non si riescono a chiudere fuori dalla porta di casa, quindi la testa era piena di pensieri e preoccupazioni. Il sostegno e la stima dei miei cari mi hanno aiutato molto e dato la carica tale per poter affrontare al meglio tutte le vicissitudini che mi si proponevano.

*Qual è la parte più emozionante del suo lavoro?*

Sono contento e orgoglioso di aver 'rilanciato' un'azienda, e di sapere che ogni giorno un centinaio di persone portano a casa lo stipendio anche per merito mio. Non si vive solo di pane, ma anche di soddisfazioni e di emozioni! Molti imprenditori non hanno bisogno di lavorare per il denaro, ma il loro scopo diventa una sorta di sfida personale con loro stessi. Chi te lo fa fare, a una età non più giovane, di mettere a repentaglio ciò che si è costruito negli anni per un progetto del tutto nuovo, che implica nuove conoscenze e responsabilità? Orgoglio e ambizione! Gli imprenditori hanno questo tipo di follia che li contraddistingue.

*Cosa si sentirebbe di dire a un ragazzo che sta lavorando per avviare un'impresa?*

I giovani hanno grandi competenze teoriche però pochissima esperienza pratica. Di sicuro a molti manca umiltà: oggi si esce dall'università con grandi competenze e si pensa già di sapere tutto, ma non si ha il contatto diretto con la realtà, tale per poter affrontare la quotidianità. Mi è capitato di vedere dei ragazzi che volevano fare gli imprenditori del tessile, creare un brand perché erano bravi a disegnare. Io ho chiesto loro: «ma siete in grado di sostenere questo tipo di progetto anche dal punto di vista economico? Perché ricordatevi che prima devi sostenere dei costi e poi si spera di incassare! Chi è che vi finanzia?». E loro mi hanno risposto: «in banca ci danno i soldi». E questo è un tema che spesso i giovani sottovalutano, molte 'newco' non arrivano da nessuna parte, perché non hanno la capacità di sostenere un progetto a lungo termine.

*Sulla base delle Sua esperienza vede più o meno opportunità per i giovani rispetto a una volta?*

Insomma le opportunità ci sono, ma ci vuole umiltà e tanta voglia di fare e mettersi in gioco. Non è che uscendo dall'università ci si porta a casa il biglietto per avere uno stipendio garantito e un posto fisso; si acquisiscono delle competenze che molto spesso non hanno nulla a che vedere con la realtà. C'è chi dice che è meglio la pratica della grammatica, perché questo è un mondo del fare e non delle chiacchiere. A mio avviso i giovani avrebbero bisogno di essere inseriti nel mondo del lavoro molto prima di terminare la scuola. Molti ragazzi sono bravissimi dal punto di vista teorico, ma spesso immaturi.

*Cos'è per Lei il coraggio?*

Per me il coraggio corrisponde alla follia di cui parlavo prima. Nel mio caso spesso è sostenuta anche dal buonsenso. Per essere un buon imprenditore il coraggio è indispensabile, perché molte volte l'ombrello te lo danno quando non piove più!

