

# L'inventore di Piquadro

## «Ho cominciato per gioco Ai ragazzi dico: siate creativi senza paura di sbagliare»

**Marco Palmieri**: agli inizi portavo in giro i prodotti con la mia Renault 5, oggi abbiamo 174 negozi  
«Ho tenuto l'azienda in un paesino di montagna, dove è nata. Ma da qui ha conquistato i francesi»



**Siamo stati una startup e io ne finanziaio ancora molte. Alcune funzionano, altre no, è giusto così**



**Il primo affare? Un prototipo fatto alle superiori. Lo volle un'azienda. Il prezzo? Dissi: fate voi...**



**Gestisco con alcuni amici gli impianti sciistici del Corno alle Scale: da qui parti Alberto Tomba**



di **Simone Arminio**  
BOLOGNA

**Marco Palmieri**, 57 anni, fondatore e presidente di Piquadro, gruppo di pelletteria famoso in tutto il mondo, risponde al telefono dal Corno alle Scale, Appennino Tosco-emiliano, sulle cui piste da sci negli anni '70 mosse i primi passi un giovanissimo Alberto Tomba.

**Palmieri, non è lì per svago.**

«Con alcuni amici abbiamo preso gli impianti in concessione. Il mio amico Flavio Roda, presidente della Federazione italiana sport invernali, da anni mi diceva: prima o poi al Corno servirà il tuo aiuto. Pensavo scherzasse, e invece eccomi qua».

**Faticoso?**

«Pensavo mi sarebbe stato chiesto solo di assicurare la copertura economica. Invece con mio figlio ci siamo ritrovati

a gestire le programmazioni, i piani di sviluppo, a implementare le prenotazioni online, badare alla neve artificiale».

**Il gruppo Piquadro, che comprende The Bridge e la maison francese Lancel, non le dava già un bel daffare?**

«L'ho fatto per la montagna».

**Cosa le ha dato la montagna per meritare tanta cura?**

«Ci sono nato, e qui ho fondato Piquadro».

**Un gruppo da 150 milioni di fatturato e 174 negozi in tutto il mondo, ma con sede a Gaggio Montano, 5mila anime perse tra curve e tornanti...**

«Tutti mi dicono: avresti fatto meglio altrove. Io dico: sicuri che non avrei fatto peggio?».

**Eppure in montagna tutto è più difficile.**

«Tutto: trasporti, connessione, servizi. Ogni mese ho dipendenti che mi dicono: Marco, mi sono stufato, vado in città».

**Come se ne esce?**

«Ci vogliono investimenti strutturali. Io in montagna ho costruito un gruppo da un migliaio di dipendenti. Al Corno alle Scale posso implementare i pagamenti online. Ma poi servono strade, infrastrutture, meccanismi di crescita diffusa».

**Altrimenti la montagna, da**

**un giorno all'altro muore.**

«Non da un giorno all'altro, ma lentamente. Il che è molto peggio: è un processo che incide in negativo sulla qualità della vita di migliaia di persone».

**In più ci si mettono i cambiamenti climatici.**

«Cerchiamo di fare il nostro. Piquadro è carbon neutral. Ma anche nel campo della sostenibilità succedono cose assurde».

**Del tipo?**

«Vede, io lavoro la pelle di animali che vengono allevati dalla filiera alimentare, a cui tolgo un rifiuto, che riciclo e valorizzo. Però sono associato a quelle filiere, dunque risulterò più inquinante di un produttore di nylon, il cui prodotto nasce dal petrolio. Perché accade? Forse perché fa comodo tutelare le produzioni sintetiche a discapito di quelle naturali?».

**Il suo legame con la pelle è antico.**

«Alla pelle devo tutto».



08865

### Una tradizione di famiglia?

«Nulla di quello che faccio parte da una tradizione familiare. E non credo valga che mia mamma avesse una profumeria, che vendeva anche qualche oggetto in pelletteria».

### La sua passione, dunque, da dove nasce?

«Ho iniziato durante l'università a realizzare per gioco, con mia moglie, dei piccoli prodotti in pelletteria che poi rivendevamo. E ho scoperto una cosa».

### Che cosa?

«Che la pelle veniva lavorata con un sistema che ne moltiplicava costi e sprechi. Studiavo ingegneria informatica, così ho sviluppato hardware e software di un macchinario che si rivelò di grande valore nell'ottimizzare la produzione».

### Fu il suo primo affare?

«No, il primo è arrivato quando facevo l'istituto tecnico. Un'azienda vide un mio progetto, mi chiese se volessi cederlo e a quanto. Non ne avevo idea. Risposi: faccia lei... Fece lui, e a me, che ero abituato alla paga settimanale di mio padre, sembrò una cifra enorme».

### Non aveva ancora un gran fiuto per gli affari...

«(ride) Sono andato avanti per anni con il 'faccia lei'. E mi fa sorridere quando oggi si presentano da me giovani startupper con idee la cui validità è tutta da dimostrare, ma le loro pretese sono lucidissime».

### In realtà, però, di startup ne ha finanziate un mucchio.

«Continuo a farlo. Alcune funzionano, altre no, ma è giusto così. Bisogna rischiare».

### Lei ha rischiato?

«Di continuo. L'ultima volta qualche anno fa, quando rilevammo la Maison Lancel, marchio centenario della moda francese. Fa un certo effetto quando ti presenti a Parigi al loro cospetto, e tu invece arrivi da Gaggio Montano».

### Li avete spaventati.

«Con tutto il rispetto ci siamo spaventati di più noi, visto che l'azienda perdeva 40 milioni. Quest'anno raggiungeremo il *break even* dopo solo quattro anni. Sono soddisfazioni».

### Come ci siete riusciti?

«Reinventandone stile e posizionamento. Rivolgendoci a una clientela più giovane. E portando la produzione nei nostri stabilimenti toscani».

### È stato difficile convincerli?

«Ogni loro diffidenza si è sciolta quando gli stilisti francesi hanno mandato il primo disegno a Firenze. Dopo 4 ore hanno ricevuto la foto di un prototipo. Si sono emozionati».

### A proposito di prototipi. È tornato sul mercato in versione 2.0 il vostro storico modello di zaino Corner, mentre il primo in assoluto, Modus, non è mai uscito di produzione.

«Furono scelte vincenti».

### Per cosa?

«Fummo tra i primi a prevedere lo spazio per la tecnologia, che a quei tempi era agli inizi».

### Tradotto?

«Spazio imbottito per i primi portatili, buchi per far passare i fili di cuffiette e caricabatterie, imbottiture per migliorare la portabilità nonostante il peso... Si ricorda quanto pesava

un notebook vent'anni fa?».

### Foste tra i primi?

«Fummo tra i primi in molte cose. Ma eravamo giovani e sprovvediti. Non ci tutelavamo, e ci copiavano».

### Il successo di Piquadro?

«Aver identificato un target: il giovane appassionato di tecnologia che vuol portarsela con sé, con comodità».

### Come le venne in mente?

«Modus era lo zaino che avrei voluto io, e che non trovavo».

### E i soldi per produrlo?

«Con la vendita di quel famoso prototipo per la pelletteria fondammo la società. Facevo realizzare i prodotti e andavo a portarli nei negozi in Renault 5. Arrivò un investitore e ci diede 2,5 milioni. Ci pagammo la prima campagna pubblicitaria e aprimmo il primo negozio in via della Spiga, a Milano».

### Dieci anni dopo, la Borsa.

«Chi l'avrebbe mai detto?»

### Lei da adolescente cosa pensava di diventare?

«La domanda vera sarebbe: lei da adolescente pensava?»

### Addirittura?

(ride) «Ero un po' discolo. Ma concordo con chi dice che la storia la scrivono i vincitori. Oggi a leggere le biografie di certi imprenditori tutto era già scritto fin dall'infanzia, nessuno ha mai avuto dubbi, nessuno ha mai sbagliato strada».

### Perciò ai giovani cosa consiglierebbe?

«Di ascoltare tutti e lasciarsi ispirare. Di farsi affascinare e lavorare di creatività. E di non aver paura di sbagliare. Il dramma, vede, non è fare errori ma non volerli ammettere. E non avere l'umiltà di correggerli».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

08865

08865

## L'azienda in numeri

### LA PRIMA CAMPAGNA



### Corner e Modus

*Nati nel 1998, sono ancora in vendita*

La semestrale consolidata al 30 settembre ha registrato un fatturato di 80,2 milioni di euro (+26% sull'omologo periodo) e un Ebitda in crescita di 10,2 milioni

### LA MONTAGNA

08865



08865

### Radicati in montagna

Marco Palmieri con la moglie

Piquadro è nata e ha sede a Gaggio Montano, comune di 5mila persone sull'Appennino bolognese. Palmieri ha anche preso in concessione gli impianti del Corno alle Scale



Marco Palmieri, 57 anni, ha fondato Piquadro nel 1987

08865



08865



A sinistra, uno dei negozi monomarca di Piquadro a Roma. Qui sopra Elena Grappiolo, stilista di The Bridge, al lavoro. Le produzioni di The Bridge e di Maison Lancet sono realizzate tutte internamente al gruppo, in Italia