

I LOVE
PARQUET

In realtà in Canada ci ha vissuto solo dodici anni Dennis Bordin, AD Progress Profiles, ma quell'esperienza gli ha insegnato molto. Il rigore, il rispetto, la coerenza. Valori che oggi sono alla base della sua azienda, una solida realtà imprenditoriale: flessibile, dinamica, innovativa

UN CANADESE IN ITALIA



45 anni, ad aprile 46. Un'infanzia passata in Canada, fino ai 12 anni di età, quando è rientrato in Italia con la famiglia, "esattamente tre giorni dopo la vittoria del mondiale in Spagna", come ci ha raccontato. Dennis Bordin, amministratore delegato di Progress Profiles - azienda di successo nel settore dei profili tecnici e decorativi di finitura e sistemi

innovativi per la posa - è un uomo determinato e forte, ambizioso e molto esigente con sé stesso e con gli altri. Un imprenditore all'avanguardia, con obiettivi chiari e un piano d'azione lungimirante. Lo abbiamo incontrato a Made Expo, dove ci ha raccontato un po' di sé, delle sue passioni, dei suoi sogni, delle difficoltà di dirigere un'azienda 'globalizzata' in questo momento storico.

Cosa si portò dietro della sua infanzia in Canada?
Dennis Bordin: Il rispetto per la diversità, insegnatomi soprattutto a scuola, dove ho avuto modo di conoscere persone molto diverse tra loro, di etnie diverse e questo mi ha arricchito molto. La passione per lo sport, che in Canada si pratica sin da piccolissimi. E poi il valore della coerenza. Lì non è come in Italia: bisogna mantenere fede alla propria

Testata: I Love Parquet

Data: Aprile 2017

parola, è un valore che ti inculcano sin da piccolo.

Ci racconta qualcosa dei suoi genitori: quanto l'hanno aiutata, che rapporto c'è adesso...

Dennis Bordin: Cosa dire, sono sempre stati un supporto insostituibile. Gli devo molto, prima di tutto perché hanno sempre avuto una mentalità molto aperta e moderna, che mi ha permesso di girare da solo il mondo già a 14 anni.

Sin da quando ero bambino mi hanno trasmesso un forte senso del dovere, un insegnamento, questo, che cerco a mia volta di trasmettere ai miei figli, perché lo ritengo fondamentale. Ancora oggi mi danno una mano in azienda. Fanno quello che più si sentono, mia madre ci aiuta dal punto di vista amministrativo, mentre mio padre incontra i clienti e i fornitori. Gli lascio



carta bianca: sono stati i fondatori nel 1985 di Progress Plast sas, piccola azienda che per dieci anni produceva per conto terzi, diventata poi nel 2010 Progress Profiles.

A volte ripenso al sottoscala da cui sono partiti: il classico garage da 40 metri quadri. È incredibile quello che siamo riusciti a costruire, partendo da una realtà piccolissima, solo con l'esperienza maturata in Canada, con tanta curiosità e voglia di imparare. Devo ringraziare molto anche mio cognato, attuale vice presidente, Fanio Pontin, e mia moglie, perché agli inizi il percorso è stato molto duro e ha comportato enormi sacrifici e rischi imprenditoriali con poche risorse.

L'IMPRENDITORE DEL MESE

Pensa che i suoi figli seguiranno le sue orme?

Dennis Bordin: I miei figli faranno ciò che si sentiranno di fare, sicuramente mi farebbe piacere entrassero in azienda, ma non devo spingerli io, vorrei che venisse naturale, come è stato per me, perché serve una grande passione e una grande determinazione per riuscire.

Un giorno - avevo 16 anni ma lo ricordo come fosse ieri - mio padre, prima di andare a letto, si avvicinò e mi chiese se avevo voglia di seguirlo nel suo progetto di espansione dell'azienda. In quel momento avevo altri interessi per la testa, la scuola, il tennis, il calcio, le ragazze, ma gli risposi comunque di sì. Di getto, perché non era stato insistente, anche se non avevo compreso appieno la sua visione. Ci sono arrivato più tardi, grazie al suo esempio. Mi piacerebbe essere anch'io quel tipo di padre.

Testata: I Love Parquet

Data: Aprile 2017

C'è stato un momento in cui hai pensato di non potercela fare?

Dennis Bordin: Sì, era il 1999. Quell'anno l'azienda stava gettando le basi per creare la propria identità, dal punto di vista dell'immagine e dell'offerta, e ho deciso contro la volontà di tutti (non senza sofferenza) di intraprendere un investimento importante, da milioni di euro. Io avevo 28 anni e non ero ancora abituato a sopportare il rischio imprenditoriale.

Per molti mesi ho avuto paura di aver fatto il passo più lungo della gamba, la notte non riuscivo a dormire. Ma per fortuna ho avuto vicino mia moglie Beatrice, che mi ha rassicurato e mi ha dato la forza di andare avanti. Alla fine la scelta è stata azzeccata: lo provano oltre 30 anni di successi nel mercato mondiale, un fatturato in crescita costante e una solida realtà d'impresa che oggi dà lavoro ad oltre 120 persone e oltre 100 collaboratori, una rete di 120 agenti di primo livello dentro e fuori i confini nazionali e tre sedi all'estero.

Un suo pregio e un difetto?

Dennis Bordin: Parto dai difetti. Sono troppo esigente nei confronti degli altri. In fondo potrebbe essere anche una qualità, ma spesso passa come un difetto. Come pregio dico invece che sono ambizioso. Cerco sempre di migliorarmi e di essere autocritico.

In azienda come la vedono?

Dennis Bordin: Conosco i nomi della maggior parte dei miei dipendenti e cerco di avere con loro un rapporto il meno possibile gerarchico. Sono sempre disponibile al dialogo, perché credo fortemente che un confronto costruttivo possa accrescere le potenzialità del team. Mi piace anche girare tra i vari reparti dell'azienda... Il tempo è sempre troppo poco, ma cerco di rendermi disponibile il più possibile.

Testata: I Love Parquet

Data: Aprile 2017

Un imprenditore a cui si ispira?

Dennis Bordin: Ce ne sono due: Steve Jobs, per il metodo e il carisma, ed Elon Musk. Sono amante della Tesla e di tutti quei concetti futuristici che rappresenta. Ne ho una da qualche mese e il mondo dietro a questo prodotto mi affascina. Certo, il sistema imprenditoriale di Musk è molto sfaccettato, però ammiro il suo modo di guardare al domani e di salvaguardare il pianeta.

Se non ci fosse stata Progress Profiles cosa avrebbe fatto nella vita?

Dennis Bordin: Penso il maestro di tennis. Sarebbe stata una delle possibilità. Dall'altra parte, però, non riesco a stare lontano dalle dinamiche commerciali internazionali. Quindi comunque alla fine sarei stato un manager o un agente, magari in un ambito diverso.

Passioni al di fuori del lavoro?

Dennis Bordin: La natura prima di tutto. Ho in testa diversi progetti indirettamente legati a Progress Profiles, che sto sviluppando attualmente. Naturalmente la cosa più importante è passare più tempo possibile con la mia famiglia, mi piace viaggiare e provare nuove esperienze. Infine dico ancora il tennis: mi occupa 3 ore alla settimana e mi tiene in forma. Mentre d'inverno mi piace sciare nell'incanto delle Dolomiti, un modo sano per "staccare la spina" per qualche giorno.

Che caratteristiche deve avere un'azienda oggi, secondo lei, per essere competitiva?

Dennis Bordin: Flessibile, dinamica, innovativa, coraggiosa, visionaria. Insomma, deve avere una discreta quantità di plus. Il mondo cambia velocemente ed è difficile prevedere quello che succederà, l'importante è saper cogliere le piccole sfaccettature, intercettare i segnali che arrivano dai vari mercati e guidare l'azienda in quella direzione. Non sempre si centra l'obiettivo, l'importante è cercare di fare il meglio.

Quali sono i trend del suo settore?

Dennis Bordin:

Producendo una gamma di oltre 12 mila prodotti tecnici-decorativi per le finiture, in abbinamento ai nostri sistemi, che ormai sono diventati 8, è difficile individuare una singola tendenza.

L'Italia rappresenta il core business del gruppo, nonostante ciò proviamo ogni giorno a internazionalizzarci il più possibile.

Ogni nazione è un mondo a sé: per esempio, il sistema di riscaldamento elettrico va molto nei paesi anglosassoni. In generale comunque registro una maggiore domanda di qualità, a cui rispondiamo facendo crescere i nostri partner, anche con corsi di formazione ad hoc realizzati in azienda e in qualsiasi angolo del mondo. Vogliamo offrire ai nostri clienti un supporto trasversale, a 360 gradi. Tutto questo grazie a uno staff competente e professionale in grado di rispondere e soddisfare le esigenze dei clienti.

Per chiudere, lo scoglio più duro in questo momento?

Dennis Bordin:

L'inefficienza dello stato italiano e il mal governo rispetto ai paesi emergenti. La mia sfida sarà gestire con metodo e organizzazione la crescita dell'azienda.

Le persone vanno responsabilizzate, bisogna fare squadra e programmare gli investimenti nei tempi giusti e in modo mirato. Non è semplice, lo Stato indubbiamente non ci aiuta, dovrebbe sostenere di più le aziende.

Se le cose continuano così, il rischio è quello di soffrire molto, nonostante l'enorme potenziale.

Ma io non mollo. Sono ostinato, determinato, ambizioso, amo il paese in cui vivo e promuovo costantemente il made in Italy al 100% come un valore aggiunto internazionale di cui essere orgogliosi.

Testata: I Love Parquet

Data: Aprile 2017