

outdoor

magazine



Anno 16 - Num. 1 - 2023



WBDAYS
La formula
multisport
della 1ª edizione

INCHIESTA
La prima
puntata della
Carica dei 101

STRATEGIA
Il concept
Mountain Shop
di Oberalp

INTERVISTA
A tu per tu con
Marco Foglio,
ad MGM



ICE CONTROL

Da quasi 45 anni Nortec opera nella manifattura di micro ramponi. Nel frattempo ha acquisito un know-how ineguagliabile, che l'ha resa oggi un'azienda leader del mercato outdoor

_ di Pietro Assereto

La storia di Nortec nasce nel 1979, quando la famiglia Granzotto fonda in provincia di Treviso un'impresa artigiana per l'assemblaggio in subfornitura di attrezzature sportive e di catene per scarpe. Oggi il brand è pioniere del micro rampone, ridefinendo le caratteristiche tecniche e le funzionalità di questo attrezzo, ed è presente su circa trenta mercati internazionali. Abbiamo parlato con Maurizio Ragonese, ceo & founder di Nortec, per capire l'evoluzione, le esigenze, le collaborazioni e il futuro del marchio.

Com'è avvenuto il passaggio da Turtles a Nortec? Ha in qualche modo influenzato il prodotto e la sua qualità?

L'acquisizione del marchio Turtles, insieme agli altri asset facenti parte del ramo d'azienda, è stata perfezionata a inizio 2012. L'idea alla base dell'acquisizione era quella di far evolvere le catene per scarpe, che già esistevano da oltre trent'anni, da semplici accessori antiscivolo in attrezzature sportive per gli appassionati di attività outdoor e running invernale, beneficiando del know-how produttivo della Granzotto, società che da oltre 20 anni si dedicava con passione a questi prodotti. Il principale mercato di sbocco delle catene per scarpe erano gli Stati Uniti e, più precisamente, lo U.S. Mail, il servizio postale nazionale, che le forniva ai propri postini degli Stati del Nord America come ausilio anti scivolo. Fino alla fine degli Anni 90, la Granzotto, che operava come subfornitore per un importante marchio italiano del settore automotive, ne produceva annualmente diverse decine di migliaia. Lo U.S. Mail decise poi di approvvigionarsi altrove (Cina), il contratto di subfornitura venne risolto e la Granzotto creò il marchio Turtles e iniziò a vendere le catene per scarpe nei canali sport-outdoor e nelle ferramenta, sviluppando anche i primi modelli di quelli che oggi chiamiamo micro ramponi, o ramponcini. Nonostante il dna aziendale non fosse propriamente vocato alle attività di sales&marketing, le vendite crescevano di anno in anno, confermando un vivace interesse da parte del mercato per questo tipo di attrezzature. Nel 2011, quando iniziò la trattativa che poi portò all'acquisizione del ramo d'azienda, la Granzotto distribuitiva i suoi prodotti in Italia, Francia, Austria e Germania.

Nei primi mesi del 2012, insieme a Enzo Ciotti, amico e collega in precedenti esperienze manageriali, abbiamo costituito Nortec Sport

GmbH, società di diritto austriaco che ha poi acquisito il ramo d'azienda e registrato il marchio Nortec. L'idea era quella di sviluppare l'ormai superato progetto delle catene per scarpe, creando attrezzature a maggior contenuto tecnologico da utilizzarsi per muoversi in montagna in condizioni invernali. Sin dagli Anni 70 le racchette da neve avevano aperto la strada a una fruizione dell'outdoor diversa da quella dello sci, che però soffrivano molto negli inverni avari di precipitazioni nevose. Oltre a Turtles, sul mercato c'erano già altre aziende che avevano iniziato a realizzare delle catene per scarpe più evolute nella direzione che intendevamo sviluppare noi.

Con che esigenza è nata l'idea dei micro ramponi? È cambiata oggi?

Sia io che il mio socio siamo cresciuti a Tarvisio, nel cuore delle Alpi Giulie, e abbiamo coltivato sin da bambini la passione per la montagna, prima con lo sci e poi con l'escursionismo e l'alpinismo. Ricordo che sulle Giulie d'inverno ci andavano solamente gli alpinisti, mentre con il passare degli anni invece si vedevano sempre più frequentatori della montagna anche con la neve sui sentieri, nelle malghe, e nei rifugi. Per queste attività, servivano però degli attrezzi meno impegnativi dei classici ramponi da alpinismo e più tecnici e performanti delle catene per scarpe: degli attrezzi che potessero essere calzati su qualsiasi scarpone da trekking e che consentissero di muoversi agevolmente e in sicurezza su neve dura e ghiaccio, ovviamente in ambienti non eccessivamente tecnici. Così sono nati i primi ramponcini a marchio Nortec, e anche il nome "ramponcino" che siamo stati noi stessi a utilizzare per primi. Qualche anno dopo abbiamo iniziato a chiamarli "micro ramponi" ed è nato il payoff del nostro logo.



Maurizio Ragonese,
ceo & founder di Nortec





IL LATO RACE

La collaborazione con gli atleti e con i professionisti della montagna è per noi un elemento importantissimo e irrinunciabile. Tutti i nostri prodotti vengono sviluppati in collaborazione con loro e testati da loro insieme ai nostri tecnici. Il primo atleta con il quale abbiamo iniziato a collaborare è stato Tadei Pivk, due volte vincitore delle Skyrunning World Series: ha seguito con noi passo dopo passo la nascita del modello Trail. Ricordo le lunghissime chiacchierate e i prototipi fatti e rifatti in laboratorio per arrivare a poter calzare un micro rampone con un grip performante, ultraleggero e che restasse perfettamente fermo sulla scarpa. In quegli anni abbiamo iniziato a utilizzare elastomeri a base siliconica, un materiale molto costoso simile a quello utilizzato nel settore medicale. Altrettanto preziosa è stata la collaborazione con Marco De Gasperi, leggenda della corsa in montagna, che prosegue ancor oggi, seppure in forma diversa, dopo che Marco è diventato product manager del gruppo Scarpa. I nostri due marchi sono infatti impegnati nel promuovere il più importante circuito di winter trail a livello nazionale, che lo scorso anno ha registrato sulla linea di partenza delle cinque gare complessivamente oltre 1.300 atleti.

Nortec ha oramai più di dieci anni di storia e i nostri micro ramponi si sono evoluti molto in questi anni. Nel 2014 abbiamo lanciato Trail, il primo modello rivoluzionario, dedicato al trail running invernale. Grazie alla particolare costruzione basata su una micro fune d'acciaio, pesa solamente 90 grammi e consente agli appassionati di trail running e corsa in montagna di poter indossare le scarpette anche d'inverno correndo in sicurezza su sentieri innevati e ghiacciati. Oggi, quindi, il micro rampone è passato da essere un semplice attrezzo anti scivolo a un prezioso compagno di avventura da tenersi sempre nello zaino per affrontare sentieri ed escursioni in inverno, nelle mezze stagioni e anche in estate da parte di chi ha voglia di spingersi sulle alte vie. È diventato però anche un fedele alleato del runner negli allenamenti e nelle oramai numerosissime competizioni di winter trail.

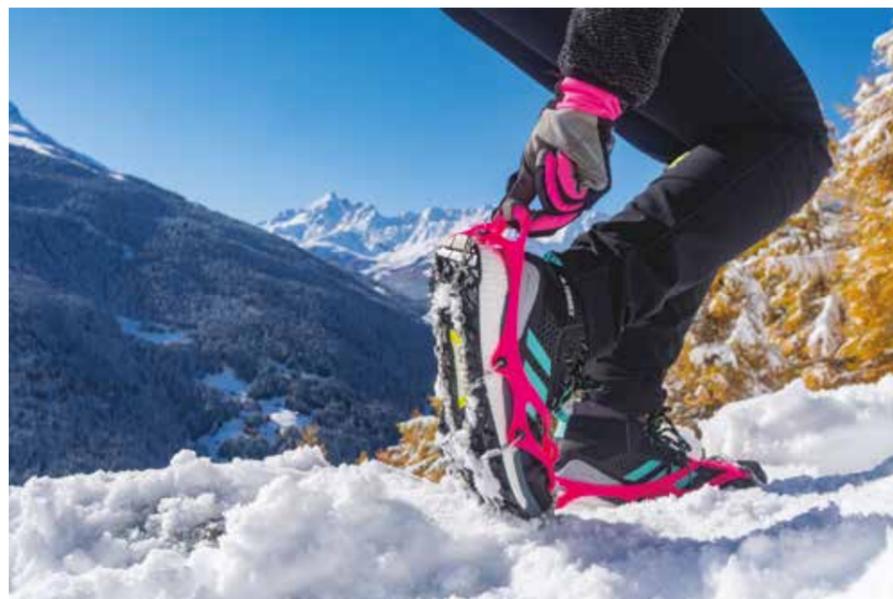
Dove vengono prodotti i micro ramponi?

I nostri micro ramponi vengono sviluppati e prodotti in Italia. Mi è capitato spesso di dire che Nortec è un'azienda italiana con sede in Austria. Il mio socio vive a Vicenza e si occupa di coordinare la struttura produttiva e tecnica che sono sempre rimaste rigorosamente made in Italy. Io invece vivo in Austria, a pochi chilometri da Tarvisio, dove gestiamo sales, marketing e logistica.

In che modo avete intenzione di migliorare e di sviluppare il vostro prodotto?

Nei due anni della pandemia abbiamo tenuto nel cassetto diversi progetti legati a nuovi prodotti. Siamo stati costretti a farlo sia perché la filiera produttiva era completamente ingolfata, sia perché i volumi di vendita erano cresciuti molto e questo ha messo fortemente sotto pressione la nostra struttura organizzativa. Credo di poter dire che i nostri clienti si sono fidelizzati al nostro marchio anche per la puntualità con la quale siamo soliti effettuare le spedizioni. In quei due anni abbiamo privilegiato questi aspetti, pur non trascurando lo sviluppo del prodotto.

La direzione non cambia. Vogliamo continuare a essere il riferimento tecnologico per quanto riguarda il micro rampone, senza distogliere il nostro focus allargando la gamma a prodotti diversi. Sicuramente amplieremo ancora la gamma dei nostri accessori, che si caratterizza anch'essa per le soluzioni tecniche adottate. Continueremo a sviluppare le linee di guanti, micro ghette, fasce da running e



stiamo lavorando anche su accessori più complessi come gli zaini. Anche qui il nostro obiettivo è diventare gli specialisti del settore. Siamo convinti che attività come l'escursionismo invernale, il winter trail e l'alpine running continueranno a crescere. I nostri micro ramponi e i nostri accessori saranno sempre più importanti per consentire agli appassionati e agli atleti di muoversi e correre in perfetta sicurezza e con il massimo comfort.

Che programmi avete per il futuro?

Il nostro marchio è nato e continua a essere alimentato dai valori di autenticità e passione. Lo slogan che abbiamo adottato rispecchia fedelmente i nostri animi: Nortec, running and outdoor passion. In tal senso, continuiamo a lavorare anche sui progetti di sostenibilità, creando prodotti che durino nel tempo e che possano essere riparati, laddove necessario. In questo modo contribuiamo a prenderci cura dell'ambiente, diminuendo il consumo di energie e la produzione di rifiuti. Questo è quello che ci piacerebbe continuare a poter fare in futuro con il nostro marchio, ampliando ancora la nostra penetrazione commerciale che oggi ci vede presenti su una trentina di mercati internazionali.