

Votati all'export, legati a Brescia

Il settore edile, di fatto, rappresenta la domanda trainante per quello idrotermosanitario. Ma per risollevarlo non basta un cambiamento di rotta da parte delle istituzioni. La penetrazione in nuovi mercati rimane cruciale. Il punto di Stefano Bertolotti

Renato Ferretti

Sembrava stranamente stabile, immune alla crisi durissima dell'edilizia. Ma alla fine anche il mercato idro-termosanitario ha ceduto, dopo un paio di anni relativamente tranquilli: e così, a marzo i ricavi dei distributori Its associati ad Angasia hanno segnato un crollo del 17,4 per cento rispetto al marzo dell'anno precedente. Da più parti si sono sollevate richieste per provvedimenti che garantiscano uno sviluppo, un'inversione di marcia. Al coro di chi auspica un cambiamento si aggiunge anche Stefano Bertolotti, amministratore delegato dell'Ivar, azienda con espe-



rienza trentennale nel settore. Il discorso di Bertolotti, però, va oltre l'auspicio e si rivolge più direttamente alle aziende coinvolte. «Bisognerebbe sostenere l'attuazione di iniziative volte a stimolare la ripresa del settore edilizio, che, di fatto, rappresenta la domanda trainante per quello idrotermosanitario. Ma è anche necessario investire nella progettazione e realizzazione di prodotti di elevata qualità, che abbiano un valore aggiunto tangibile per i clienti, in grado di riscuotere successo sul mercato».

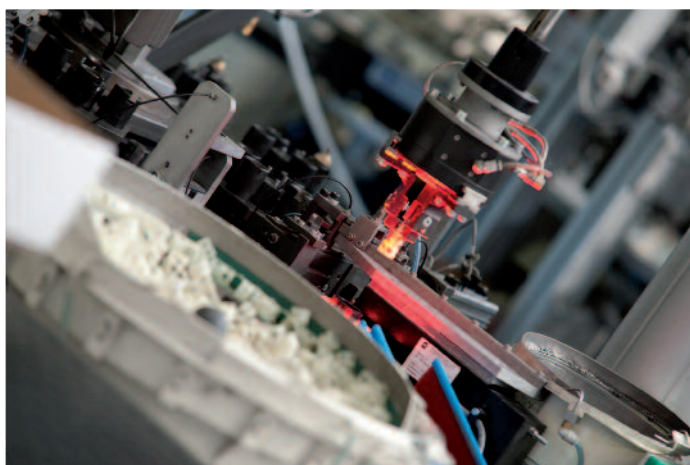
La realtà imprenditoriale dell'Ivar, costituita da un polo industriale con più di 180 addetti, è riuscita a integrare l'intera filiera produttiva in un processo di verticalizzazione decisivo per la competitività e ha ottenuto un aumento di fatturato del 20 per cento. Ma la vera forza della società guidata da Bertolotti, al di là dell'obiettivo prefisso della qualità, è l'export. «L'azienda – dice Bertolotti – conta filiali in 11 paesi oltre all'Italia: Belgio, Repubblica Ceca, Slovacchia, Germania, Francia, Regno Unito, Canada, Stati Uniti, Norvegia, Tunisia e Cina. Il gruppo Ivar impiega più di 350 addetti in tutto il mondo».





130 Mln

FATTURATO. È LA SOMMA RELATIVA AL BILANCIO 2012 DELL'INTERO GRUPPO IVAR, CHE COMPRENDE FILIALI IN ALTRI 11 PAESI

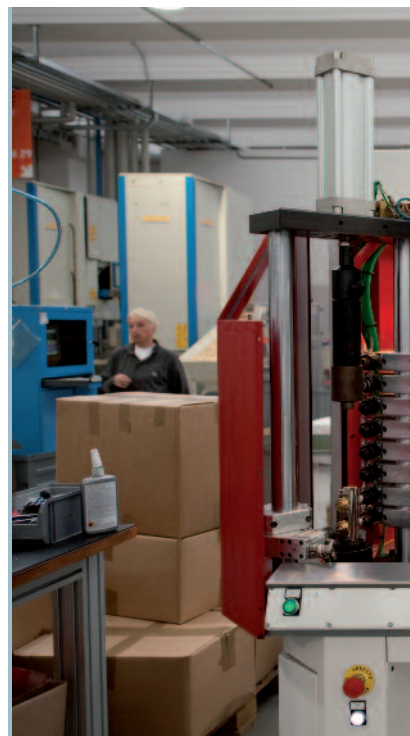


Quindi il vostro impegno verso l'internazionalizzazione è risultato decisivo.

«Le strategie che hanno permesso di penetrare nuovi mercati sono state cruciali. Ultima nata è la filiale di Baltimora, nel Maryland che per ora si occupa del mercato compreso tra l'area di Washington e New York. Entro fine anno inoltre ci sarà l'apertura di una filiale a Sidney, in Australia e il potenziamento del mercato cinese con un'ulteriore società. I paesi che ricoprono le fette più importanti del nostro fatturato sono il Belgio, che costituisce il 36 per cento dell'ammontare complessivo delle vendite, la Russia che si attesta sul 14 per cento ed è in crescita, la Francia contribuisce per il 12 per cento e la Repubblica Ceca, che genera invece un volume pari al 9 per cento di quello totale».

Stefano Bertolotti, amministratore delegato e direttore vendite e marketing della Ivar Spa, con sede a Prevalle (BS)
www.ivar.it





» **Che differenze ha riscontrato tra i mercati radicati nei diversi paesi in cui siete attivi?**

«Le differenze esistenti tra le economie e anche la cultura dei paesi in cui Ivar si trova a operare, hanno generato l'esigenza di differenziare almeno parzialmente le strategie attuate. Per quanto concerne i mercati più tradizionali, come ad esempio quello europeo, la strategia di fondo è stata quella di aprire delle filiali commerciali affidate a management locale che attraverso la conoscenza del proprio mercato di riferimento e il coordinamento da parte della casa madre riescono a presidiare con successo i diversi paesi. In merito invece ai paesi emergenti, vi è stato un processo di penetrazione più graduale, attraverso l'iniziale affidamento a soggetti quali gli importatori o i distributori locali. L'orientamento futuro di Ivar è però quello di insediarsi stabilmente anche in questi mercati, ovviamente dopo aver compiuto un'analisi attenta e approfondita degli scenari che dovrà affrontare».

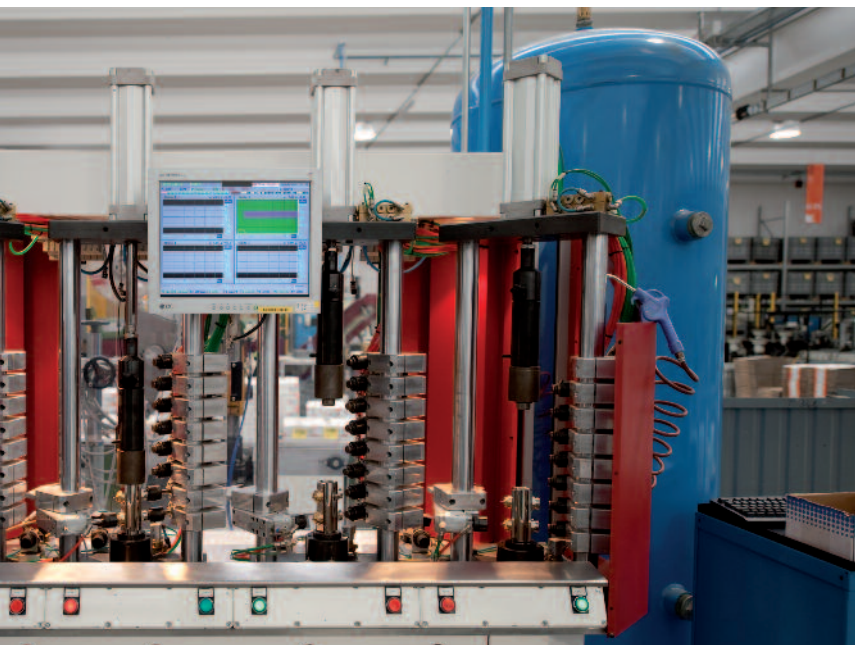
Quali crede siano state le altre scelte che vi hanno permesso di crescere nonostante la crisi?

«In primo luogo l'orientamento verso la continua ricerca e innovazione dei prodotti, per es-

sere sempre all'avanguardia nelle soluzioni proposte. Inoltre c'è stata una profonda attenzione nell'organizzazione aziendale, con l'obiettivo di migliorare progressivamente l'efficacia e l'efficienza dell'attività aziendale».

Quali sono le ultime novità scaturite dagli investimenti in ricerca e innovazione?

«Stiamo investendo da un lato nella realizzazione di soluzioni innovative e dall'altro nel perfezionamento di quelle già proposte sul mercato. In particolare come anticipato anche durante le ultime fiere di settore, sono state lanciate alcune novità. Equicalor link, che permette ai singoli utenti una termoregolazione autonoma nonché una ripartizione delle spese in base agli effettivi consumi, offrendo ad amministratori e Gestori Calore gli strumenti necessari alla raccolta ed elaborazione dei dati. Multi Press Leak, sia in plastica sia in ottone, è, invece, una tipologia particolare di Press-Fit con perdita, che consente di rilevare se il raccordo non è correttamente pinzato già in fase di installazione. Un'altra novità è Legiobox, un dispositivo pensato per regalare comfort e sicurezza nella distribuzione dell'acqua sanitaria, progettato con una specifica attenzione verso la prevenzione della formazione del pericoloso batterio della Legionella.



Le differenze economiche e culturali dei paesi in cui ci troviamo, hanno portato a strategie diverse per ognuno



suo progressivo depauperamento. Per migliorare le aspettative future del territorio bresciano, è necessario che le istituzioni e le associazioni di categoria sostenute dagli

Inoltre sono attualmente in cantiere diversi progetti, tra cui i più rilevanti sono relativi ai riduttori di pressione, di cui è stata pensata una nuova tipologia caratterizzata da un livello di qualità più elevato rispetto a quello precedente, e alle valvole di pressione differenziale per il bilanciamento dinamico dei circuiti. I paesi più esigenti, sotto il profilo dell'innovazione, sono quelli localizzati nell'Europa centrale, quali Austria e Germania, ma sono inoltre molto sensibili a questi aspetti anche i paesi scandinavi e più in generale la parte occidentale dell'Europa».

Il vostro è un rapporto piuttosto stretto con il territorio: quale futuro vi aspettate per il tessuto produttivo locale?

«La scelta di investire nel territorio di appartenenza è alla base della filosofia aziendale, in quanto coerente con i nostri valori di fondo. La situazione critica dell'economia italiana sta avendo conseguenze fortemente negative sul tessuto produttivo locale, portando a un

impreditori, operino degli interventi volti al sostegno delle aziende locali, andando a ridurre quelli che sono gli attuali ostacoli al loro sviluppo».

Quali le sfide maggiori che attendono l'azienda nei prossimi mesi?

«La sfida sicuramente più rilevante che Ivar è in procinto di affrontare è l'ampliamento del sito produttivo, attraverso un ingente investimento pari 5,5 milioni di euro effettuato al fine di realizzare un nuovo capannone in grado di aumentare la capacità produttiva aziendale. Ciò rappresenta, in un periodo di grave crisi mondiale, una scelta che incarna appieno la volontà di Ivar di continuare a crescere e affermarsi fra i leader di questo settore. Nel 2013 l'azienda si auspica il mantenimento e il consolidamento dei risultati conseguiti nel 2012, infatti, la generale contrazione della domanda generata dal persistere di una situazione di crisi in molti paesi, non consente di ipotizzare aumenti consistenti di fatturato».