

Ivar

TECNOLOGIA E SERVIZIO

Dopo essere cresciuto all'estero, il marchio da cinque anni è sempre più presente anche sul mercato italiano con una gamma completa di sistemi di contabilizzazione del calore (ma non solo). Ne parliamo con Umberto Bertolotti - fondatore e presidente dell'azienda di Prevalle (BS) - e con il direttore commerciale, Mauro Barbi

di FEDERICA VILLA, foto di STEFANO MARIGA

Una sede accogliente e ordinata, contenitori per la raccolta differenziata ben in vista e ambienti spaziosi. Alla reception svetta un cartello che indica un anniversario importante: "25 anni" di attività compiuti nel 2010. Ultimo flash: il benessere indoor è garantito da un impianto di climatizzazione caratterizzato dallo sfruttamento di fonti rinnovabili (fotovoltaico e geotermia). A Prevalle, in provincia di Brescia, incontriamo Umberto Bertolotti e Mauro Barbi - rispettivamente presidente e direttore commerciale di Ivar - che raccontano l'origine e il punto di svolta dell'impresa fondata nel 1985 dallo stesso Bertolotti.

L'azienda oggi conta 160 dipendenti ed è presente sul mercato sia a livello internazionale sia nazionale, dato quest'ultimo che è stato potenziato proprio negli ultimi anni grazie anche all'attività di Mauro Barbi. Dal temperamento schivo e pragmatico, Umberto Bertolotti non ama sottolineare i propri meriti o i successi. Ma è visibilmente orgoglioso quando ci guida attraverso i 20mila metri quadrati su cui si sviluppa la parte coperta dell'azienda, che comprende - oltre al magazzino e alle linee produttive, entrambi completamente automatizzati - gli uffici, il centro Ricerca e Sviluppo, l'area workshop e un laboratorio perfettamente idoneo per test e certificazioni.

25 anni nel settore, una tappa importante...

Bertolotti: in realtà sono molti di più! Quasi quaranta per la precisione. Infatti, ho iniziato a lavorare in questo settore nel 1973 come tecnico presso una grande azienda. Poi nel 1985 decisi di licenziarmi e di investire la liquidazione in un'attività imprenditoriale in proprio. Ivar è nata così. All'inizio l'organizzazione era di tipo artigianale, io mi occupavo di ogni singolo aspetto dell'azienda.

UMBERTO BERLOTTI, presidente Ivar.
MAURO BARBI, direttore Vendite Italia





Quando è avvenuta la svolta?

Bertolotti: fin dall'inizio la crescita è stata graduale, anche se impetuosa dal punto di vista dei numeri. In tutti questi anni il fatturato è sempre cresciuto a due cifre e, nella nostra storia, il 2009 è stato l'unico anno in cui abbiamo registrato una regressione... (peraltro recuperata già nel 2010, specifica Barbi). Probabilmente il punto di svolta lo abbiamo avuto con il conseguimento della certificazione ISO 9001:2000. Questo ci ha fornito l'input per creare un'organizzazione interna strutturata. Inoltre, la certificazione ha coinciso con il cambio della sede, quella attuale.

«Un punto di forza? La possibilità di stampare l'ottone in proprio ha reso facile customizzare i prodotti» (U. Bertolotti)

A che cosa è stato propedeutico questo investimento?

Barbi: all'ingresso nel mercato italiano, dove oggi l'azienda realizza il 20-25% del fatturato complessivo.

Bertolotti: storicamente la nostra attività si è sempre sviluppata all'estero, in particolare, in Belgio. E questo per ragioni connaturate con la nascita

stessa dell'azienda. Oggi il mercato internazionale continua a rappresentare la parte preponderante della nostra attività. Oltre al Belgio, in termini di volumi e in ordine decrescente, i prodotti Ivar sono presenti in Repubblica Ceca, Francia, Germania, Russia, Sud America, Cina e nei Paesi balcanici. È all'inizio del 2006, che abbiamo deciso di approcciare il mercato nazionale.

Come si è caratterizzato il vostro percorso?

Bertolotti: la qualità dei prodotti è stato il nostro punto di partenza. In nessuno dei paesi dove già stavamo lavorando, abbiamo mai riscontrato un problema tecnico. Lo sforzo più grosso ha coinvolto quindi la riorganizzazione dell'offerta in termini di soluzioni complete e l'organizzazione del servizio al cliente. Provo ancora un moto di riconoscenza per quel distributore che mi scrisse una lettera privata che evidenziava una serie di critiche, per fortuna costruttive, rispetto alla nostra attività. Anche quello è stato uno stimolo per

migliorare il servizio ed essere così in grado di soddisfare tutte le esigenze del mercato italiano.

Barbi: l'ingresso sul mercato interno ha coinciso anche con una presentazione più organica e articolata dell'intera offerta tecnologica. Abbiamo visto, infatti, che in Italia non è possibile competere ad alti livelli se non si è in grado di offrire una gamma completa per il comfort (motivo per cui abbiamo inserito in catalogo le soluzioni per la contabilizzazione). Anche sul fronte del servizio, è stato fondamentale creare nuove attività formative, ad esempio, di supporto alla

IDENTIKIT

Fondata nel 1985, Ivar è attiva nella produzione di componenti e sistemi per impianti termoidraulici e per il comfort.

La sede di Prevalle (Brescia), dove trovano impiego 160 addetti, attualmente occupa un'area di 40.000 m² dove sorge un complesso di 20.000 m² coperti progettati in modo da razionalizzare e unificare le diverse fasi produttive e operative.

A partire dall'anno 2002 Ivar Italia rappresenta il polo produttivo del Gruppo Ivar, nato per la commercializzazione dei propri prodotti.

Il Gruppo ha filiali in nove paesi: Belgio, Italia, Repubblica Ceca, Regno Unito, Francia, Canada, Norvegia, Tunisia, Cina e clienti in tutto il mondo.



«In Italia non è possibile competere ad alti livelli se non si è in grado di offrire una completa gamma per il comfort» (M. Barbi)

progettazione per il prescrittore e alla vendita per i distributori, ma anche di assistenza cantiere. Un ventaglio di servizi che ci consentono di collaborare con tutte le figure professionali della filiera. L'aspetto della formazione è quindi diventato strategico per noi, insieme alla promozione del marchio presso i distributori.

Come supportate il distributore?

Bertolotti: tempestività di consegna, magazzino e servizio logistico; formazione tecnica, anche in loco, assistenza in cantiere per l'installazione delle linee di prodotto più complesse.

LA PRODUZIONE

Il catalogo Ivar prevede essenzialmente cinque famiglie di prodotti: componenti idrotermici, tubazioni metallo-plastiche per applicazioni sanitarie e riscaldamento e relativa raccorderia, sistemi di riscaldamento e raffrescamento a pannelli radianti, la nuova linea Green Energy (centrali termiche alimentate da fonti rinnovabili) e sistemi calore comprendente moduli di utenza per la contabilizzazione diretta del calore e dell'acqua sanitaria (Equimeter e moduli MC per taglie superiori), satelliti di utenza (IvarSAT) per la contabilizzazione diretta e la produzione istantanea di acqua calda sanitaria, e la gamma Multienergy basata su ripartitori per radiatore per la contabilizzazione indiretta del calore. Tra i sistemi per la contabilizzazione diretta, in particolare Equimeter è un sistema innovativo e brevettato caratterizzato da un monoblocco fuso che integra tutti i componenti di un modulo d'utenza: valvola di zona a tre vie, valvole di bilanciamento, valvole a sfera, filtro, contatore di calore linee di contabilizzazione sanitaria. Questo sistema può essere alloggiato in cassetta murale ad incasso di dimensioni compatte (550 mm x 770 mm x 110 mm) oppure in commissioni multiple da incasso alloggiato in un cavedio di dimensioni minime nei vani scala condominiali.

Lo sviluppo del prodotto avviene internamente?

Bertolotti: in azienda abbiamo un team composto da dieci ingegneri che si dedica proprio allo sviluppo tecnico-progettuale dei prodotti, anche customizzati. Infatti, grazie alla partecipazione in un'azienda di stampaggio dell'ottone siamo diventati autonomi anche nella produzione e nella verifica puntuale

degli stampi. Ma non solo. Siamo inoltre in grado di progettare soluzioni software per la regolazione e il controllo dei prodotti Ivar.

Per concludere, cambiamo completamente registro. Quali sono i vostri hobbies?

Bertolotti: giardinaggio.

Barbi: motociclismo.