



Evento al museo Mille Miglia di Brescia

Una grande avventura che dura da trent'anni

Mauro Barbi,
Direttore Vendite Italia di Ivar

In perfetta sintonia con il suo slogan, “Essere l'azienda più innovativa e ammirata del settore, grazie alla nostra capacità di rendere la vita più facile ai nostri clienti, ai clienti dei nostri clienti e al nostro personale” Ivar ha festeggiato trent'anni di attività con un evento internazionale cui hanno partecipato tutti i dipendenti, le filiali e i clienti italiani e internazionali, di ieri e di oggi

Una celebrazione degna di una delle aziende leader a livello mondiale nel settore idrotermosanitario, che produce valvole, moduli di contabilizzazione del calore, raccordi, componenti per centrali termiche, sistemi di riscaldamento a pavimento. Il gruppo, che conta quattrocento dipendenti, possiede sedici filiali attive in dodici Paesi (Italia, Australia, Belgio, Cina, Germania, Norvegia, Regno Unito, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia, Tunisia, Stati Uniti) e intrattiene rapporti commerciali in più di sessanta nazioni. Nel 2014 l'azienda ha consegnato 41 milioni di prodotti tra valvole, moduli di contabilizzazione, raccordi, collettori e sistemi vari, a conferma che la produzione diversificata costituisce uno dei punti di forza della Ivar. L'integrazione verticale di tutta la filiera produttiva avviene a Prevalle, in provincia di Brescia, negli stabilimenti che occupano un'area di 40.000 mq progettata in modo da razionalizzare e unificare le diverse fasi manifatturiere e operative. Mauro Barbi, Direttore Vendite Italia, illustra le linee guida e la filosofia dell'azienda, che nell'intento di “essere l'azienda più inno-

vativa e ammirata del settore, grazie alla nostra capacità di rendere la vita più facile ai nostri clienti, ai clienti dei nostri clienti ed al nostro personale” esprime la propria vision.

Quali sono le ultime tendenze del vostro mercato di riferimento?

Nonostante i notiziari ci presentino un quadro macro caratterizzato da un miglioramento dei dati economici, che dal vertice di Confindustria viene comunque definito da ‘prefisso telefonico’ la percezione sul terreno è che, almeno per quanto riguarda l'edilizia, non ci siano delle variazioni significative che giustifichino una visione ottimistica, almeno per l'anno in corso. Il limitato calo dei prezzi non è stato finora sufficiente a consentire uno smaltimento rapido del patrimonio invenduto e in rapido deterioramento perché non abitato e il senso di insicurezza dei lavoratori a reddito fisso, favorito dagli allarmismi economici diffusi in modo martellante dai vari media, ha fatto il resto, congelando la crisi nel tempo. I recenti dubbi sulla stabilità della moneta dell'Eurozona, in altre situazioni, avrebbero forse fatto da catalizzatore per una piccola corsa al mattone, ma la pesante tassazione imposta progressivamente agli immobili e il recente avvio del piano per il nuovo accatastamento degli immobili basato sui mq di superficie in luogo dei vani, e che potrebbe determinare un ulteriore aggravio impositivo, non aiutano certo a sbloccare la situazione. Un positivo contributo sta arrivando dai provvedimenti legislativi per la riqualificazione energetica degli edifici, la cui estensione a tutto il territorio nazionale potrebbe consentire un miglioramento del quadro economico complessivo, cui si aggiungono in alcuni casi le manutenzioni conservative delle opere esistenti, non ulterior-

mente differibili. Permane il drammatico problema della carenza di liquidità del sistema, che registra ancora troppe situazioni di difficoltà ed insolvenze non risolvibili, che indeboliscono progressivamente le aziende distributrici; a questo fenomeno ormai cronico si aggiungono le difficoltà di fornitura determinate dall'applicazione di criteri di affidamento finanziario sempre più scientifici ed aggiornati, che purtroppo registrano la difficoltà ormai non più congiunturale del settore”.

Su quali prodotti avete puntato quest'anno?

Le tecniche edilizie e impiantistiche si stanno sempre più evolvendo in forme di edilizia industrializzata e anche la varietà delle soluzioni tecniche adottate per l'impiantistica sanitaria e i sistemi di riscaldamento si sta progressivamente standardizzando, anche in funzione delle stringenti normative per i materiali e per il risparmio energetico ormai ampiamente diffuse e finalmente patrimonio di tutti gli operatori del settore.



I prodotti per il bilanciamento idraulico, di recente inseriti nel nostro catalogo, si stanno progressivamente rivelando un successo commerciale crescente. Nel campo della regolazione e della domotica si assiste ad una sempre maggiore attenzione da parte degli utenti finali, sia per il maggior grado di comfort ambientale ottenibile con facilità, sia per il risparmio di costi grazie alla selezione dei parametri ambientali in funzione dell'effettiva necessità e secondo i gusti personali degli utenti.

Per perseguire nel modo più efficiente questa tendenza è stato presentato l'evoluto sistema di regolazione Cubodomo, evoluzione del già noto sistema Equicalor, di cui utilizza gli efficientissimi attuatori comandati in radiofrequenza in abbinamento alle più sofisticate tecniche di controllo a distanza con Smartphone con sistemi operativi Android e Ios”.

IMPEGNO. GENEROSITÀ. PASSIONE

“Trent'anni sono un traguardo importante, che merita di essere festeggiato e che ci offre l'opportunità di rivolgere un pensiero riconoscente a tutte quelle persone che hanno contribuito alla crescita di Ivar, dimostrando impegno e generosità straordinari. In questi giorni riflettevo e ricordavo il passato, pensando a come eravamo e come siamo oggi. È stata una grande avventura: non basterebbe un'intera serata per raccontarne le tappe salienti. Questa sera voglio parlarvi invece di cosa siamo diventati e di come vorremmo essere domani”. Con queste parole il Presidente di Ivar, Umberto Bertolotti, ha iniziato il suo discorso durante la bellissima serata tenutasi sabato 27 giugno al Museo Mille Miglia di Sant'Eufemia (Brescia), per festeggiare l'anniversario dell'azienda. Tra gli ospiti i dipendenti della sede bresciana e quelli delle filiali estere, i clienti italiani e internazionali, i fornitori. In tutto seicentocinquanta persone giunte per celebrare insieme il trentennale dell'azienda di Prevalle, realtà leader nella produzione di valvole e accessori per il riscaldamento domestico, guidata da Umberto Bertolotti e dai figli Stefano e Paolo.

Non una festa qualunque, ma un vero e proprio evento molto apprezzato dai presenti, organizzato con cura e passione, come è nello stile delle iniziative dell'azienda.

Una serata ricca di emozioni, con momenti di alto spettacolo e intrattenimento che hanno contraddistinto tutta la nottata, dando vita a una celebrazione che ha saputo incarnare al meglio i valori di Ivar. Dagli allestimenti al cibo, dai balli alla musica, il mondo Ivar e il suo spirito di innovazione sono stati rappresentati egregiamente, in modo consoni ai tratti distintivi dell'azienda.

Del tutto azzeccata anche la scelta della location: il Museo Mille Miglia di Brescia, infatti, narra il racconto di un mito, una leggenda, la “Mille Miglia”, la corsa d'auto d'epoca più bella del mondo. Proprio il Museo Mille Miglia ha fatto da magico sfondo all'evento Ivar, riscuotendo gli apprezzamenti e il gradimento da parte degli ospiti che hanno potuto ammirare i gioielli su quattro ruote esposti sul percorso museale.

PROGETTATO PER "APPRENDERE ED EDUCARE?"

Nel 2015 per la prima volta il marchio Ivar approderà nei negozi specializzati. La sfida è stata affidata anche a una nuova generazione di prodotti, il cui primo esemplare, Cubodomo è un connubio tra tecnologia e design, Cubodomo è un innovativo sistema ad alta efficienza, rigorosamente Made in Italy, che permette di controllare da remoto la temperatura interna di qualsiasi edificio, in grado di trasformare smartphone, tablet o pc (tramite applicazioni iOS, Windows Phone ed Android dedicate) in un cronotermostato multi-zona in grado di gestire in modo intelligente l'impianto di riscaldamento. Cubodomo consente di

termoregolare tutte le zone della casa in modo efficace, in base al proprio stile di vita e alle proprie esigenze, grazie ad un'attenta gestione delle fasce orarie, garantendo il massimo comfort nonché una notevole riduzione degli sprechi energetici. Il sistema è progettato per

apprendere ed educare: analizza i consumi e cerca di rendere l'utente consapevole del beneficio ambientale ed economico derivante da un corretto utilizzo dell'energia. Grazie alla sua capacità di coniugare l'effettivo prelievo di calore con le necessità dell'utente, si possono raggiungere livelli di risparmio

fino al 35%-40% (fondamentale naturalmente è il corretto utilizzo da parte degli utenti, la situazione impiantistica di partenza, l'ubicazione dell'impianto, etc.). La caratteristica distintiva di Cubodomo è la possibilità di integrarsi sia con i sistemi di riscaldamento a radiatori, gestendo le valvole motorizzate posizionate su ogni singolo termosifone, sia con gli impianti di riscaldamento radiante, mediante una scheda di interfaccia ad otto relè in grado di gestire otto zone in modo indipendente per assicurare il massimo comfort in ogni stanza riducendo al minimo gli sprechi energetici.



Quali strategie commerciali avete attuato nei confronti del trade?

Per aiutare la distribuzione in questi momenti di domanda improvvisa e a corrente alternata, che si concretizza solo al momento dell'acquisizione effettiva dei lavori da parte degli installatori, senza più i consueti margini di tempo del passato, abbiamo realizzato importanti investimenti in logistica per rendere sempre più pronta la consegna delle merci. Quando necessario e opportuno abbiamo realizzato, in simbiosi con i nostri distributori, depositi di merce presso i punti vendita per una più efficace consegna dal pronto anche degli articoli a rotazione inferiore, ma qualificanti per caratteristiche e tecnologia.

Come viene caratterizzata la vostra presenza presso i punti vendita?

Abbiamo supportato in modo sistematico tutte le iniziative di fidelizzazione della clientela da parte dei distributori, con intervento diretto della nostra rete commerciale e coinvolgendo in misura maggiore anche il nostro personale tecnico per dare un'impronta sempre più professionale al nostro pacchetto prodotti, aiutando anche nella formazione tecnica e normativa degli installatori specializzati.

Numerose giornate di formazione sono state tenute direttamente presso la sede dei nostri distributori e, allo stesso tempo, abbiamo incrementato le visite in azienda, che rappresentano un

momento di grande importanza per la conoscenza e la fidelizzazione al marchio da parte degli installatori e anche del personale di vendita dei distributori stessi, favorito dalla convivialità e dalla presenza dei vari interlocutori aziendali.

Qual è la vostra filosofia riguardo la ricerca e lo sviluppo di nuove tecnologie?

Applichiamo costantemente la pratica del miglioramento continuo, sia per la manutenzione e l'aggiornamento degli articoli già in produzione, sia per il perfezionamento delle tecnologie produttive utilizzate, con metodi sempre più efficaci per il mantenimento degli altissimi standard di qualità che ci siamo auto imposti.

Tutti gli aspetti che riguardano il raggiungimento di livelli progressivamente migliori di comfort ambientale attraverso l'applicazione di tecnologie sempre più nobili e sofisticate sono oggetto di attenzione continua da parte dei nostri tecnici. Nulla è trascurato o lasciato al caso e le linee evolutive di tendenza più aggiornate e moderne vengono seguite con attenzione nell'intento di migliorare continuamente i prodotti esistenti e di porre le basi per quelli del futuro prossimo, basati su tecnologie esistenti o per la progettazione e realizzazione di prodotti più innovativi per i quali il nostro reparto Ricerche e Sviluppo necessita di studi e sperimentazioni più approfonditi e, talvolta, della messa a punto di tecnologie produttive non ancora disponibili sul piano industriale.