

GIORGIONARDI

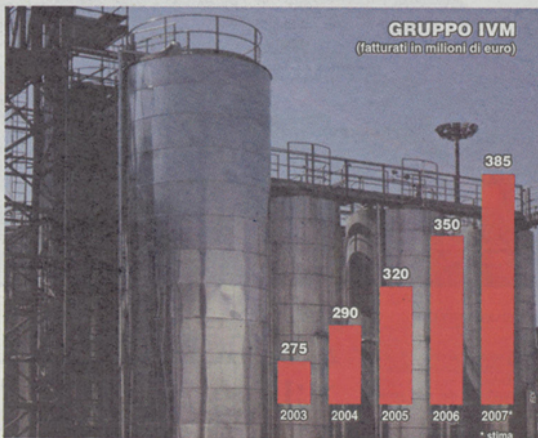
È il maggior gruppo europeo nel settore delle vernici per il legno e uno dei leader a livello mondiale. Il primato di Ivm, la holding controllata dalla famiglia Teso, sarà consolidato con la fresca apertura di una nuova fabbrica in Polonia che si aggiunge agli stabilimenti in Italia, Francia, Spagna, Germania e Grecia. Con circa 350 milioni di ricavi previsti nel 2007 (226 milioni escludendo le imprese collegate) la Ivm detiene circa il 16-17% del mercato del Vecchio Continente. L'obiettivo indicato per i prossimi sette anni è ambizioso: raddoppiare la quota di mercato coprendo un terzo dei consumi europei. Quanto al target per il 2008 prevede una crescita dell'8% in quantità e del 14-15 per cento in termini monetari. Un risultato a cui contribuiranno anche le vendite extraeuropee del gruppo (Ivm è presente in 70 paesi diversi).

Prodotti innovativi con minore evaporazione per eliminare gli odori

È un comparto molto competitivo quello delle vernici per il legno. Dieci anni fa c'erano in Europa 300 aziende, oggi ne sono rimaste circa 150 e ogni anno il loro numero continua a ridursi. E non basta. Perché adesso le prime 6-7 aziende controllano il 60% delle vendite. In questo quadro essere il numero uno ed aspirare a duplicare il proprio «peso» sul mercato vuol dire raccogliere una bella sfida. E prepararsi fin da ora a rosicchiare quote consistenti ai propri concorrenti. Anche perché stiamo parlando di un settore che nel nostro continente cresce ad un ritmo piuttosto modesto: un punto in meno dell'aumento del Pil. Ecco perché fra gli obiettivi c'è quello di crescere molto nell'Europa dell'Est e in Russia, paesi

Ivm, l'hi-tech delle vernici vuole il 30% dei mercati Ue

Il gruppo della famiglia Teso è già il numero uno continentale, con i suoi 350 milioni di fatturato, ma vuole raddoppiare la sua quota. Su 1.380 dipendenti, 200 ricercatori



con un'economia in forte espansione dove peraltro il legno e i mobili made in Italy stanno miutando molti successi.

L'Ivm, insomma, è apparentemente la classica multinazionale tascabile capace di farsi largo nei mercati internazionali grazie ad un mix fra flessibilità, qualità e prezzi competitivi.

Lo confermerebbe lo stretto legame con il settore del legno italiano, uno dei punti di forza della nostra industria che utilizza massicciamente le vernici del gruppo. La stessa industria del legno che è di fatto un testimonial dei prodotti Ivm in giro per il mondo.

Eppure, il modello di busi-

ness di questo gruppo ha due aspetti alquanto originali che lo differenziano dal mucchio. Il primo è la ricerca. Con ben 200 ricercatori su 1.380 dipendenti, includendo le società collegate, Ivm può essere annoverata a ragione nel settore hi tech. Lo certifica, ad esempio, la capacità di fornire un migliaio di



Passaggio morbido

Sopra, Adriano Teso e la figlia Federica, attuale vicepresidente della holding: è la prima fase della transizione

vernici differenti che, considerando i colori e i gradi di opacità si traduce in un ventaglio di diecimila offerte diverse. «Ma quando ce lo chiedono i clienti», precisa Federica Teso, vicepresidente operativo e azionista unico del gruppo, «siamo in grado di progettare delle vernici "su misura"».

In effetti la scelta di pigiare con forza sul pedale della ricerca ha consentito al gruppo di ottenere una serie di risultati positivi che si tradotti in un vantaggio competitivo. Ad esempio la creazione di prodotti a «zero evaporazione» capaci da una parte di garantire che tutta la vernice si solidifichi sul legno con un sensibile vantaggio per l'acquirente. Mentre dall'altra in questo modo si salvaguarda l'ambiente evitando la dispersione dei solventi ed eliminando gli odori: un elemento che si sta dimostrando vincente in molti settori dai serramenti al mobile, dal parquet agli interni delle imbarcazioni. Senza contare che gli sforzi compiuti per automatizzare i processi produttivi hanno reso il gruppo molto competitivo sul piano dei costi.

Un secondo elemento originale della struttura del gruppo riguarda la governance e la gestione della successione imprenditoriale della società fondata da Adriano Teso nel 1970 assieme al cognato Massimo Milesi. Ebbe-

ne Teso, ex vicepresidente di Assolombarda, (è stato anche sottosegretario durante il primo governo Berlusconi) pur essendo tuttora presidente dell'azienda di famiglia si è ritagliato un ruolo di consulente della holding: è la prima fase della transizione che controlla sette società oltre ad essere dal 2002 azionista unico del gruppo. Insomma, il padre supporta la figlia su alcune questioni specifiche mentre quest'ultima coordina il management operativo delle singole aziende. Un passaggio del testimone di tipo «softice», dunque, in grado di valorizzare l'esperienza del fondatore senza creare sovrapposizione nella gestione.