



13 Agosto 2016

Il caso.

La partnership stretta dall'azienda di Parona punta allo sviluppo su un mercato strategico come quello indiano

Ivm Chemicals si allea con Nippon Paint

Francesco Prisco
MILANO

Per essere competitivi nel business globale delle vernici tocca investire con costanza cifre importanti in ricerca e sviluppo. Stringere partnership internazionali può rivelarsi, in questo senso, una mossa vincente.

Ed è esattamente la strada intrapresa da Ivm Chemicals, gruppo italiano delle vernici da legno che, attraverso i marchi Milesi, Ilva e Cromalacke, è già presente in 100 Paesi diversi: arriva una partnership con il colosso asiatico di settore Nippon Paint che scommette su uno sviluppo ancora più deciso sul mercato indiano.

L'accordo paritetico porta innanzitutto alla nascita di una divisione commerciale per i tre brand principali dell'azienda con maxi-polo di produzione a Parona (Pavia). In prospettiva, si punta a uno sviluppo ad ampio raggio con la creazione di due centri-servizio a Delhi e Mumbai per sostenere il campionamento, la messa in tinta, la formazione e altri servizi tecnico-commerciali ai clienti. Con un team di specialisti di prodotto che provvederà a supportare le richieste di applicazioni industriali, i contractor, i project manager così come gli architetti e i designer. Ma l'obiettivo, nel medio termine, è anche quello di creare un vero e proprio stabilimento nel cuore del subcontinente himalayano.

«Il nostro - spiega Adriano Teso, presidente del gruppo Ivm - è un settore molto particolare. Per essere competitivo devi figurare tra i primi tre player al mondo per ciascun segmento di mercato. Puoi riuscirci, non c'è dubbio, a patto di investire in ricerca e sviluppo cifre cospicue».

Anche per una realtà come Ivm che conta su un giro d'affari complessivo da 330 milioni e dà lavoro a 1.200 persone stringere partnership internazionali può risultare allora decisivo: «Dialogando con grandi player esteri - prosegue Teso - come Nippon, si dividono gli sforzi e si moltiplicano i vantaggi. Con questa partnership puntiamo a far crescere le quantità prodotte, sviluppare la ricerca sul prodotto e stimolare l'interscambio. Processo, quest'ultimo, che potrebbe premiarci anche dal punto di vista delle dinamiche di prezzo».

Se il presente di Ivm Chemicals è fatto da un peso del mercato italiano che vale il 40% del fatturato, a fronte di un 30% dell'Europa e un altro 30% degli Stati Uniti, il futuro prossimo potrebbe portare a un'equa divisione tra le quote di Europa, Asia e Stati Uniti.

Accordo accolto molto bene anche sul versante asiatico: «Stiamo portando in India grandi possibilità nel rivestimento del legno», commenta infatti Sharad Malhotra, presidente di Nippon Paint India che sottolinea quanto la gamma cui si arriva a seguito della partnership risulti «la più ampia, convincente e completa offerta nel mercato della finitura del legno».

E non è un caso: il Made in Italy, quando si parla di vernici per il legno, è infatti valore aggiunto in giro per il mondo.

LO SVILUPPO
Teso: «Per essere competitivi devi figurare tra i primi tre player mondiali. Puoi investire cifre cospicue oppure stringere accordi strategici»

L'IDENTIKIT
330 milioni
Il fatturato di gruppo Ivm Chemicals è un gruppo italiano con maxi polo di

produzione a Parona (in provincia di Pavia), conta su un giro d'affari complessivo da 330 milioni e dà lavoro a 1.200 persone

60%

La quota dei ricavi esteri
Il peso del mercato italiano vale il 40% del fatturato, a fronte di un 30% dell'Europa e un altro 30% degli Stati Uniti