



Gruppo IVAS: un successo meritato che dura da 70 anni

“
Gruppo IVAS
compie
settant'anni
di attività
e lo fa con
la stessa
energia che
da sempre
lo connota e
con la stessa
capacità
di leggere
il mercato
e fornire
risposte coerenti
e all'avanguardia.



■ **A sinistra,**
luglio 2023 - oltre 300
ospiti tra dipendenti,
familiari e amici per
condividere insieme un
traguardo importante.
L'evento si annovera
fra le tante iniziative
per celebrare i 70 anni
di attività.



È il 1953, l'Italia sta entrando in un periodo d'oro, quello del boom economico, quello che la trasformerà da realtà prevalentemente rurale a potenza industriale. La voglia di costruire e le energie di una società frizzante offrono le premesse giuste a quegli imprenditori in erba che sono destinati a cambiare il destino del Bel Paese.

La famiglia Colonna, a San Mauro Pascoli, è tra questi.

Per Ferruccio è spontaneo modificare la sua piccola impresa di verniciatori nella IVAS, Impresa Verniciatori e Affini Sammaurese, e iniziare la produzione in proprio di pitture e vernici. L'attività dimostra fin da subito la sua straordinaria vocazione per una crescita organica e coerente: in meno di vent'anni le pitture

e vernici IVAS vengono distribuite sul tutto il territorio nazionale, viene costruito un nuovo complesso con fabbrica e uffici (dove ancora è la sede del Gruppo) e, nel 1971, diventa un'industria, la IVAS S.p.A. “Dal 1971 siamo rimasti nello stesso sito, che è cresciuto e si è modificato per adeguarsi alla nostra politica industriale -racconta Vincenzo Colonna, presidente e amministratore delegato di Gruppo IVAS-. Il '79 è l'anno in cui abbiamo dato un'altra svolta importante alla nostra attività, lanciando, tra i primi, il sistema di isolamento a cappotto di cui siamo diventati leader sul mercato italiano”.

Intanto, in un mercato che si sta sempre più globalizzando, IVAS trova una nuova dimensione com-


**Scopri di più
sull'azienda
ascoltando il podcast
dedicato**

Scan me

MODERNA



merciale anche sui mercati esteri iniziando l'attività di export in Austria, Grecia, Serbia, Ungheria, Bulgaria, Romania, Russia, Libia, Arabia Saudita, Kuwait, Tunisia, Algeria, Argentina, Messico.

“Verso la fine degli anni Ottanta la famiglia Colonna decide di rilevare tutte le quote dai soci -prosegue Vincenzo- e, contemporaneamente, conferma l'orientamento pionieristico facendo nascere ALIVA con la volontà di intervenire sulle facciate più complesse con progettualità e industrializzazione coordinate. Presto ALIVA si specializza nei sistemi per facciate ventilate, andando a costi-

tuire la seconda divisione dell'attività della famiglia Colonna”.

Nel 1995, con la società TOWER, un altro importante passo imprenditoriale: viene inaugurato il nuovo polo produttivo specializzato in malte tecniche per la costruzione, il ripristino e il risanamento.

Arriviamo al cambio di Millennio: nasce Gruppo IVAS che raggruppa le società dei Colonna e sancisce una logica riorganizzazione delle attività che hanno ora un nucleo centrale coordinato. Questo passaggio conduce al 2003, con la grande festa per i primi cinquant'anni dell'azienda e con la presentazione del nuovo corso

del Gruppo, della sua nuova organizzazione e del ricondizionamento globale dell'immagine.

Nel 2006, IVAS ha consolidato la sua autorevolezza in ambito distributivo e ha superato i 100 punti vendita in Italia. Ma c'è di più.

“Da un'intuizione di mio fratello Werther, -dice Vincenzo- IVAS è tra i fondatori del consorzio per la cultura del sistema a cappotto Cortexa, coinvolgendo i maggiori player del mercato di riferimento. L'associazione diventerà punto di riferimento nazionale per garanzia e tutela di qualità certificata e riconosciuta e continua tutt'oggi a divulgare cultura e formazione in materia”.

Il percorso del Gruppo si caratterizza da sempre per la capacità di anticipare i tempi: ecco, quindi, che nel 2008 viene inaugurato, antesignano di una soluzione che diventerà consuetudine, IVAS Academy, il centro di formazione per professionisti dell'edilizia, che garantisce percorsi di professionalizzazione avanzati, dedicati ed esclusivi. IVAS, grazie alla creazione di tale centro formativo, diventa la prima azienda del settore certificata UNI EN ISO 9001 per la progettazione di attività formative professionali.

E, sempre sull'onda dell'avanguardia, viene presentata la nuova divisione Metropolis, che introduce il concetto di decorazione materica nel panorama internazionale.

Per i suoi sessant'anni, nel 2013,

IL SUCCESSO DEL GRUPPO IVAS

Quali sono stati e quali sono gli elementi fondamentali per il successo del Gruppo IVAS?

Vincenzo Colonna- Penso, innanzitutto, al fatto che il Gruppo, pur essendo a tutti gli effetti una realtà industriale, ha mantenuto il suo carattere familiare, con la stessa disponibilità, la stessa presenza e conoscenza diretta del mercato e dei suoi protagonisti. Il nostro credo è sempre stato quello di costruire il nostro successo in sintonia con i clienti, ascoltandoli e dando loro soddisfazione.

Filippo Colonna- Crederci, diversificare, muoversi in acque nuove per resistere meglio al mutare degli eventi. Ecco, così è il Gruppo IVAS. E poi ci sono l'approccio personale e umano, tra dipendenti e con distributori e clienti, relazioni umane che valgono più del business.

Mario Paganelli- Sicuramente la visione positiva. Il Gruppo non ha mai perso la consapevolezza che le cose sarebbero andate bene anche nei momenti più duri, conservando tenacia nel tenere forte e unita la squadra, mantenendo distributori leader e manager della propria attività e impiegando coraggio e risorse per trovare nuovi professionisti, all'altezza della situazione. E tutto questo senza mai perdere il calore di una famiglia che viene percepita anche dagli ultimi entrati in azienda.

IVAS ha ormai superato la produzione di 20.000 tonnellate di pitture e vernici all'anno e i 150 punti vendita sul territorio. ALIVA ha una dimensione internazionale sempre più importante e riconosciuta e IVAS entra nei mercati cinese e americano. Due anni dopo TermoK8, il suo sistema specializzato di isolamento a cappotto, risanamento e qualificazione energetica, compie 35 anni e supera i 35 milioni di metri quadrati applicati. Arriviamo ai giorni nostri, agli anni della Pandemia e della guerra che è ancora alle porte, alla crisi delle materie prime e della disponibilità e dei costi energetici: anche in questa occasione le difficoltà non fermano IVAS che, anzi, procede a passo spedito con il nuovo progetto degli Store di proprietà, una soluzione commerciale originale che preannuncia un nuovo posizionamento sul mercato.

“L’acquisizione ed apertura al pubblico di una rete di retail store mono marchio di proprietà, denominati IVAS Store è storia di questi ultimi due anni -conclude Vincenzo-, a Roma, Senigallia, Rimini, Cesena, Cesenatico, Forlì, nella Repubblica di San Marino e in Lombardia, un altro modo per essere vicini ai nostri distributori e ai consumatori finali”.

Vincenzo Colonna, qual è l'assetto del Gruppo IVAS oggi?

Vincenzo Colonna- Gruppo IVAS si compone oggi di due società operative: IVAS -che raggruppa tutto

Quand'è che vi siete resi conto che la vostra azienda è vincente?

Vincenzo Colonna- Nei primi dieci anni del nuovo Millennio abbiamo preso completa conoscenza della nostra capacità e delle nostre possibilità: detto fatto, abbiamo raddoppiato il fatturato e abbiamo messo sul tavolo una serie di iniziative che si sono dimostrate vincenti e lungimiranti.

Filippo Colonna- Nei momenti di crisi perché resistere nelle difficoltà è la prova che si è costruito qualcosa con fondamenta solide e concrete.

Mario Paganelli- Sono sempre stato convinto che IVAS fosse tra le prime quattro aziende in Italia, anche quando eravamo più piccoli. Le condizioni affinché potessimo esprimere tutto il nostro valore ce le siamo costruite negli anni. Oggi siamo davvero forti e competiamo con grandi competitor multinazionali europei.

ciò che concerne i sistemi di rivestimento a cappotto e i prodotti vernicianti, compresi gli Store, oggi 9, di proprietà, tutti gestiti direttamente al 100%- e ALIVA -leader nel settore delle facciate ventilate e nelle soluzioni tailor made-. Si è aggiunta nel 2022 IVAS Iberica, l'azienda che opera sul territorio spagnolo e che rappresenta la strategia di consolidamento del Gruppo su un mercato strategico e di particolare interesse. Nello specifico, IVAS raccoglie sotto di sé cinque divisioni: IVAS pitture e vernici, IVAS isolamento termico, IVAS malte tecniche, IVAS pavimenti in resina e METROPOLIS sistemi decorativi.

Le cariche sociali sono distribuite tra i membri della famiglia (io, Presidente & CEO; mio nipote Filippo, CEO; mio figlio Jacopo, Direttore Generale Aliva) e, limitatamente ad IVAS, possiamo contare sulla professionalità di due direttori generali, uno lato operations e uno lato finan-

ce più altre figure manageriali che collaborano a stretto giro.-

Il primo decennio degli anni 2000 è stato un periodo molto importante in cui abbiamo visto raddoppiare i fatturati. È subentrata la crisi, nel periodo del 2017-2018, e, in quell'occasione, la famiglia ha gettato il cuore oltre l'ostacolo, investendo direttamente, con coraggio e determinazione, nell'attività che abbiamo costruito. Così, nell'anno del lockdown abbiamo varato un piano industriale triennale per il quale sono stati investiti undici milioni in soluzioni innovative logistiche e produttive, nuovi software gestionali, automazione e una nuova fabbrica per la produzione diretta di EPS.

Ci abbiamo creduto e abbiamo fatto bene: nel 2022 il Gruppo ha fatturato circa 100 milioni di euro.

Quali sono i prossimi obiettivi?

Vincenzo Colonna- Abbiamo sem-



■ **A sinistra,** 1971 - sede aziendale in San Mauro Pascoli (FC): è l'anno in cui l'azienda diventa ufficialmente "IVAS S.p.a."; **a destra,** 2023 - headquarter Gruppo IVAS oggi.



A destra,
la famiglia Colonna
 in occasione
 del 90esimo
 compleanno
 del Fondatore
 Ferruccio, in
 compagnia dei figli
 Vincenzo, Werther
 e dei nipoti Filippo
 e Jacopo.



pre lavorato in visione prospettica, avendo cura di predisporre piani industriali a lunga scadenza. Vareremo il nuovo piano industriale entro la fine di quest'anno e il tema principale sarà quello di implementare i risultati che stiamo ottenendo dagli investimenti fatti fino ad oggi. Elementi chiave saranno senza dubbio gli Store -che verranno incrementati- e lo stabilimento di EPS; inoltre, è previsto un impulso considerevole allo sviluppo del mercato estero con l'inserimento di manager dedicati e l'implementazione delle attività già consolidate come la nostra società in Spagna, la nostra partecipata in Gran Bretagna e la realtà svizzera tedesca dove abbiamo iniziato a lavorare recentemente. Non mancherà la consueta attenzione alla progettualità sul colore per esterni e per interni.

Filippo Colonna -amministratore delegato e direttore marketing strategico del Gruppo IVAS- nella storia del Gruppo è sempre stata posta molta attenzione ai driver più condivisi del momento e questo ha consentito all'azienda di fornire risposte coerenti alle esigenze più attuali■■■

Filippo Colonna- È vero, e proprio per questo stiamo lavorando con molta attenzione in direzione della

massima sostenibilità sia in termini operativi sia di contenuti. Ci stiamo adoperando per eliminare la produzione a solventi dal sito di San Mauro Pascoli per commutare la nostra produzione verso prodotti ecosostenibili e privi di formaldeide. Questo comporta un lavoro attento in termini di formulazione con studi e ricerca approfonditi per mantenere le performance con formulazioni più green. La stessa attenzione la stiamo ponendo nella produzione di EPS biomass balanced. Management e maestranze sono impegnati in un costantemente miglioramento per l'eliminazione degli sprechi e la massimizzazione dell'efficienza a tutti i livelli, per esempio, nella velocità di risposta esecutiva, nella semplificazione dei flussi e nell'automazione dei processi operativi.

Un altro driver sempre più sentito riguarda l'osservanza delle regole del buon costruire■■■

Filippo Colonna- È un argomento sul quale siamo sul pezzo già da anni grazie alla nostra partecipazione fattiva e proattiva in AVISA Federchimica e grazie alla completa e approfondita conoscenza delle tendenze normative nazionali e internazionali e dei requisiti indispensabili per ottemperare alle esigenze della filiera.

Ancora sui driver, c'è quello della formazione che è di grande attualità■■■

Filippo Colonna- Anche in questo caso possiamo affermare senza timore di smentita di essere stati sempre all'avanguardia. Il nostro centro IVAS Academy e la sua programmazione formativa professionale esistono fin dal 2008 e lo sviluppo che ne è derivato ci ha consentito di svolgere puntualmente e con assiduità corsi su varie tematiche del nostro settore: sistemi a cappotto, sistemi decorativi, superfici in resina, cicli per esterni e interno. Prossimamente sarà oggetto di corsi anche la formazione sulle facciate ventilate.

Il principio è questo: se tutti gli attori della filiera sono formati professionalmente, i lavori svolti, a qualsiasi livello, acquisiscono valore, un valore che si riflette sul mercato e genera più soddisfazione e più ricchezza per tutti.

In virtù di questo abbiamo lavorato anche sulla formazione e professionalizzazione degli uomini IVAS all'interno dell'azienda. Due esempi fra tutti: abbiamo triplicato le potenzialità dell'ufficio tecnico, ponendo i nostri esperti in condizione di rispondere a ogni esigenza sia sul territorio nazionale sia su quello internazionale e abbiamo studiato un format che ci consente anche di esser più veloci nei riscontri richiesti.

Su quali altre novità state lavorando in termini di ricerca e sviluppo?

Filippo Colonna- I prodotti vernicianti hanno subito una grande trasformazione, cambiamenti che sono dettati dalle nuove esigenze di mercato, dalle normative cogenti e dalle nuove sensibilità dei lavoratori e dei consumatori. Le pitture e le vernici sono state e devono essere riviste in funzione dell'adempimen-

to a queste regole. Oggi lavoriamo soprattutto in funzione delle novità tecnologiche e delle certificazioni e ci adoperiamo perché i servizi che stanno a supporto dei nostri prodotti consentano di dar un valore aggiunto a quest'ultimi per essere propositivi e proattivi sul mercato.

Un prodotto che risponde a parametri stabiliti per legge è uguale per tutti: la differenza sta in ciò che viene studiato intorno e a supporto dello stesso: ragionando così sono nate molte delle nostre decisioni operative -dall'IVAS Academy al nostro comparto tecnico- che vanno oltre il prodotto e stanno a fianco di chi lo utilizza.

D'altronde, l'interazione tra il mondo della ricerca, dello sviluppo, della progettazione e quello commerciale è fatto acquisito che ci rende fiduciosi verso il mercato e verso il futuro.

Mario Paganelli -direttore operativo di Gruppo IVAS-, quali sono, in generale, le caratteristiche richieste dal Gruppo ai distributori per entrare a far parte del mondo IVAS?

Mario Paganelli- Gli elementi imprescindibili sono la capacità e la volontà dell'imprenditore-rivenditore di adattarsi alle continue innovazioni che il settore propone. Oggi concetti come edilizia leggera o tecnica, isolamento termico, ripristino e consolidamento strutturale trovano spazio

in qualsiasi rivendita e si uniscono ai concetti più comuni di pitture e vernici: gli uni non possono fare a meno degli altri.

Ecco, dunque, che un rivenditore di oggi deve avere uno staff continuamente formato ed aggiornato su tutte le tematiche, la tintometria è fondamentale, la qualità e la quantità dei servizi lo sono altrettanto.

Non basta più avere un buon prodotto: serve un ricco complemento di supporto e collaborazione tecnica ed economica durante tutta la collaborazione, sia tra fornitore e distributore sia tra distributore e cliente finale.

Secondo voi a un rivenditore occorre di più un fornitore o un partner?

Mario Paganelli- La partnership è una condivisione di visione, di valori, di strategia, di oneri e onori parimenti condivisi tra distributore e fornitore. Chi è in grado di costruire con i propri fornitori una partnership condivisa e bilanciata credo possa costruirsi un orizzonte positivo con dei programmi duraturi e di lungo periodo. Questo a volte è un percorso complesso perché sembra porre dei limiti ad entrambe le parti, ma, in realtà, è il presupposto per una collaborazione duratura.

Un distributore deve avere una strategia, un approccio manageriale al contesto senza agire con pressapochismo. Poi è normale che abbia locali

di dimensioni adeguate: oggi per le tematiche trattate sono necessari centinaia se non migliaia di mq di spazio disponibile, aree negozio ben definite, in ordine, ben allestite, funzionali, con servizi tintometrici adeguati ed all'avanguardia, layout costruiti adeguatamente con i propri fornitori.

Gli Store IVAS sono una soluzione strategico-commerciale su cui state ponendo molta attenzione: quali sono le vostre valutazioni in merito?

Mario Paganelli- Stiamo lavorando con molta attenzione al progetto degli Store, un esercizio strategico e commerciale da cui stiamo imparando moltissimo proprio per l'intercambio tra i due mondi, produttivo e distributivo. Gli Store stessi sono rinnovati nella loro funzione e tra di essi c'è differenziazione. Alcuni fungono da rivendite sul territorio ma i più grossi sono veri e propri hub, piattaforme logistiche e di servizio a supporto di altre rivendite anche molto importanti, che non li vivono come concorrenti, bensì come sostegno alla loro attività. Oggi sono già attivi nove Store e ce ne sono già due in preparazione.

Ovviamente l'obiettivo è il presidio strategico del territorio che viene valutato in funzione del rispetto massimo delle aree distributive dei punti vendita IVAS già operativi. ■

Nelle foto a lato: ■
a sinistra,
 1953 - Ferruccio
 Colonna (al centro)
 fonda IVAS
 come impresa di
 verniciatori;
a destra, prime
 attività produttive
 di pitture e vernici
 risalenti al 1957.

