

Creatori di Capital

Costruire elevatori? Sì, ma su misura. Così **Giuseppe Volpe**, fondatore di **Igv**, è riuscito a sfidare, con successo, i big internazionali del settore. E a creare dei gioielli tecnologici per abitazioni di **prestigio**. Come, per esempio, quella di Nelson Mandela | **Andrea Nicoletti**

Ascensore per il Nobel

L'ULTIMO LO HA VENDUTO AL Premio Nobel per la pace **Nelson Mandela**, ma è con gli altri 20mila DomusLift, gli elevatori installati anche nelle abitazioni di prestigio di personalità di oltre 50 paesi nel mondo, che **Giuseppe Volpe**, classe 1930, ha creato un'azienda unica e di successo. Sì, perché la sua Igv gli ascensori li fa su misura. «Un prodotto quasi sartoriale», racconta Volpe, «tanto nelle dimensioni quanto nelle finiture».

Ma com'è fatto un ascensore di nicchia e che cosa chiedono i clienti più facoltosi? «Innovazione tecnologica e design, ma anche estetica curata, materiali e accessori inediti». Con circa 220 collaboratori, l'azienda di Volpe, in un mercato che ha subito fortemente le conseguenze della crisi economica, ha superato i 50 milioni di euro di fatturato. Più della metà viene

GIUSEPPE VOLPE, CLASSE 1930. La sua Igv, fondata nel 1966, oggi dà lavoro a circa 200 collaboratori e realizza un fatturato di oltre 50 milioni di euro, ottenuto per la metà grazie alle vendite di DomusLift.

dalle vendite dell'elevatore **DomusLift**, pensato anche per gli spazi più ristretti, pubblici e domestici. Un prodotto di successo, che ha reso la Igv un piccolo Davide in grado di affrontare senza riverenze i big internazionali del settore.

«Ci distinguiamo dai competitor anche perché abbiamo partnership con designer famosi come Giugiaro e Bisazza», continua Volpe, ricordando che il connubio con il mondo dell'arte ha portato, proprio quest'anno, alla collaborazione con l'**Accademia di Belle arti** di Brera, per la creazione dell'ascensore del 150° anniversario dell'Unità d'Italia.

Anniversario che coincide con i 45 anni della società, nata nel 1966 dopo che l'ingegnere Giuseppe Volpe, dalla sua Salerno, era arrivato nella Milano del boom economico per lavorare all'Enpi, l'ente che si occupava della prevenzione degli infortuni negli ascensori, e collaborare con alcuni studi specializzati in brevetti. «Nel 1966 ho deciso di mettermi in proprio e costruire il primo ascensore da cima a fondo».

Una sfida antica. Quella di oggi, invece, è cavalcare la ripresa, sapendo che il mercato degli elevatori, in Italia e all'estero, non è di quelli facili. Ma Volpe ha già la sua ricetta, la stessa che lo ha guidato per tutta la vita.

«Si sta davanti a tutti con la continua innovazione del prodotto, anche nel risparmio energetico, con **ascensori tutti in classe A**. E poi con l'offerta di servizi esclusivi, per esempio la garanzia standard di tre anni o supporti informatici per i nostri distributori, facilitando la loro rapidità nel rispondere alle richieste dei loro clienti e nel gestire le informazioni». Con un occhio alle opportunità che possono venire dai **mercati emergenti**, dove Igv ha intenzione di rafforzare la sua presenza. 

COME
INTRAPRENDERE
E BATTERE
LA CRISI

