



A sinistra, Giuseppe Volpe, fondatore Igv. Al centro e sotto, due particolari produttivi.



MECCANICA | LA IGV SI CONCENTRA SUGLI IMPIANTI SU MISURA

ASCENSORI A CINQUE STELLE PER VILLE E BOUTIQUE

Nessun contatto con il cliente finale, ma solo con gli installatori. E grande attenzione ai mercati esteri. Così il fatturato ormai sfiora i 40 milioni.

di **ILARIA MOLINARI**

La data di fondazione è il 1966 quando Giuseppe Volpe, classe 1930, di Aliborella in provincia di Salerno, decise di mettersi in proprio. Dopo aver lavorato per anni come collaudatore di ascensori ha fondato la **Igv**, azienda di Vignate (alle porte di Milano) nata come impresa specializzata nella produzione di componenti per elevatori e diventata oggi un'azienda in grado di fornire ascensori di alta gamma chiavi in mano.

«Ho iniziato con un piccolo ufficio di 100 metri quadrati nella zona di Città Studi a Milano» racconta Volpe «nel 1973 mi sono trasferito a Segrate. Ma la vera festa è stata in occasione dell'inaugurazione della sede aperta a Vignate: 6 mila metri di spazi dove lavoriamo ancora oggi e che stiamo ampliando con ulteriori 20 mila metri quadrati di capannoni». È lì che Igv realizza il 70% dei pezzi che, una volta assemblati, creano il prodotto finito. Il restante 30% (funi di acciaio e componenti di grandi dimensioni) viene acquistato da fornitori esterni.

La scelta di Volpe è stata quella di non rivolgersi al cliente finale, bensì agli installatori che forniscono gli ordini all'a-

zienda di Vignate, in grado poi di confezionare ogni singolo ascensore in base alle esigenze del cliente finale. «Negli ultimi anni» spiega Volpe «ci siamo specializzati negli ascensori panoramici, per negozi ma anche per ville e appartamenti di lusso e multipiano». E non solo in Italia. Il 55% del fatturato di Igv, infatti, deriva dalle esportazioni in Europa, nel Sud-Est asiatico, in Australia. Il giro d'affari, in questo modo, ha raggiunto i 39 milioni di

I nuovi prodotti potranno essere montati anche dove le dimensioni delle case non lo consentirebbero

euro nel 2004, quarto anno consecutivo di crescita. «L'obiettivo è raggiungere i 42 milioni di euro entro la fine del 2005» spiega Volpe «e pensiamo di riuscirci grazie alla produzione di nuovi ascensori che, seppur tradizionali, possono essere installati anche dove le difficoltà dovute alle dimensioni delle case o delle imprese non lo consentirebbero. Inoltre stiamo scommettendo molto sugli elevatori idraulici od oleodinamici, più silenziosi e moderni».

IL SETTORE

Italia leader in un mercato da 3 miliardi

Il settore degli ascensori, seppur di nicchia, muove in Europa un giro d'affari di oltre 3 miliardi di euro che, tradotto in singoli pezzi, significa più di 3,8 milioni di macchinari installati.

Dati specifici sull'Italia non esistono, anche se la penisola si distingue per un dato in particolare: è il Paese in cui ci sono più ascensori in funzione: circa 750 mila. In particolare, nel 2004 sono stati installati circa 19 mila nuovi impianti contro gli 11.660 della Germania e i 9.200 della Gran Bretagna.

La domanda del mercato italiano, negli ultimi anni, è cambiata. Fino al 2000 il 65% delle richieste riguardava ascensori elettrici a fune, mentre oggi questo dato è salito all'80%. Al contrario gli ordini di macchine oleodinamiche sono scesi dal 35% al 20% del totale.

SVILUPPO SENZA SOSTE

Nel grafico, l'andamento del fatturato Igv.

