

la Repubblica

Febbraio 2008

Igv: da Beckham ai reali Sauditi il club degli ascensori di super lusso

L'azienda milanese produce 5 mila 'macchine' l'anno, elevatori per abitazioni private con materiali pregiati e design di Giugiaro. Il fatturato ha superato i 50 milioni di euro

CHRISTIAN BENNA

Milano

Da collaudatore di montacarichi a sarto di ascensori di lusso. Giuseppe Volpe ha scalato, passo dopo passo, tutti i gradini dell'impresa. Un'arrampicata partita nel 1966, dal piano terra di una piccola bottega artigiana di 100 mq fino alla costruzione di Igv, azienda milanese che oggi fattura 54,5 milioni di euro, impiega 240 addetti e sforna oltre 5000 macchine l'anno. O meglio "elevatori personali", come definisce l'imprenditore i suoi gioielli, le "collezioni" Domus Lift e Domus Stairs. Prodotti di arredamento mobile, tagliati su misura, 24 modelli base ma adattabili ad ogni esigenza. E griffati dal design di Giugiaro, come il Light Touch che nella sua cabina ipertecnologica permette di ottenere luci di diversi colori grazie a un pulsantiera touch screen e di ascoltare musica in formato Mp3, e dalla linea curata da Bisazza, la Luxury Collection arricchita di preziosi mosaici alle pareti.

Si tratta di piccoli ascensori domestici, silenziosi, tutti rigorosamente realizzati in Italia nello stabilimento di 20 mila metri quadri di Vignate, che finiscono poi negli appartamenti di una clientela d'élite: il calciatore David Beckham ne ha installato uno, di cristallo trasparente, nella sua villa fuori Londra, così hanno fatto alcuni membri della famiglia reale Saudita, le sedi di alcune grandi banche, negozi monomarca e l'ultima commessa di prestigio è arrivata dal Quirinale, dal presidente della Repubblica Giorgio Napolitano.

La corsa di Igv, fino a comparire tra i ranghi della classifica delle imprese più dinamiche del continente, stilata da Europe's 500, ha dovuto far i conti con il saliscendi di un business in continua evoluzione.

Perché i concorrenti non mancano. Infatti l'Italia, con una cinquantina di aziende specializzate, è il primo esportatore mondiale di ascensori con una quota di mercato del 14%. E all'estero bisogna sgomitare a fianco di colossi come l'americana Otis, la tedesca Thyssen e la

svizzera Schindler. Da qui la scelta di cambiare strada e posizionarsi in una nicchia di mercato, quello di fascia alta, per una clientela a cinque stelle e sulle architetture senza barriere, per garantire l'accesso ai disabili. "Quarant'anni fa - racconta Giuseppe Volpe, numero uno di Igv e anche presidente onorario dell'associazione di categoria, l'Anacam - fabbricavamo pezzi per la componentistica, poi siamo cresciuti nel segmento standard dell'ascensoristica, quello comune da condominio. Produzione completa, tranne le funi e motore. Per guadagnare in competitività abbiamo poi scelto di puntare sull'altissima qualità e sull'innovazione. La collaborazione con i designer di fama ci aiuta nell'eleganza, ma poi in cabina si lavora sodo sull'elettronica, dalle pulsantiere ai segnali d'allarme, seguendo le richieste del cliente". L'ascensore firmato piace soprattutto oltre frontiera. Su 2315 Domus Lift venduti nel 2007, 1386 sono stati acquistati all'estero, ben 400 in Australia e il resto in Medio Oriente, Russia, negli Stati Uniti. L'export, comprendendo anche ascensori standard e componenti per

elevatori, vale il 60% dei ricavi di Igv. Il tutto senza dimenticare l'Italia. Un mese fa Igv ha aperto una sede a Napoli. Un insediamento che si pone l'obiettivo di espandere la commercializzazione nel Mezzogiorno. "Le turbolenze valutarie e di mercato ci invitano a tenere ben saldi i piedi nel nostro Paese - spiega Giuseppe Volpe - Ma soprattutto vogliamo potenziare l'area post-vendita, tutta la parte relativa all'assistenza, per essere accanto al cliente in tutte le fasi dell'installazione".



Light Touch

A lato, Giuseppe Volpe. Sotto, un ascensore della linea Light Touch disegnato da Giugiaro

