

## Metal Work senza confini Ivars, dal «via» in Spagna al nuovo colpo in Perù

---

Quattro aziende, quattro esempi della capacità bresciana di vincere sui mercati mondiali. Al centro dell'attenzione, a corollario del convegno, le esperienze di Ambrosi industria casearia di Castenedolo, Metal Work di Concesio, Ivars di Vestone e Turboden di Brescia.

TURBODEN, che propone turbogeneratori innovativi, realizza oltre confine l'80% dei 70 mln di fatturato, con commesse dal valore medio di tre milioni. «Siamo partiti da uno spin off universitario, con un prodotto nuovo intorno al quale abbiamo dovuto costruire un mercato - spiega il direttore generale Paolo Bertuzzi -, la legislazione ci ha favorito in Germania, Austria e Svizzera, poi abbiamo guardato ad altri Paesi». Dal 2013 è partner della giapponese Mitsubishi ma «la tecnologia è rimasta a casa nostra - precisa Bertuzzi -, e il management è tutto italiano». Ora vanno forti in Turchia e Russia, oltre che in Giappone. Altra storia quella di Giuseppe Ambrosi, leader dell'omonima casearia (nonché presidente della Cdc). Racconta di aver iniziato con l'esportazione in Francia. Poi, «agli inizi degli anni Duemila, abbiamo aperto una filiale - dice - e da lì è nata l'idea di cercare un partner per la crescita comune». Lo ha trovato nel gruppo svizzero Emmi, con il quale ha sviluppato una piattaforma di distribuzione. Dal 2007 si sono susseguite acquisizioni e joint venture. «Abbiamo mantenuto la nostra indipendenza - sottolinea Ambrosi - e continuiamo a guardare all'estero come una grande opportunità».

IVARS, protagonista in vari ambiti, compreso quello degli accessori per l'industria del mobile e dell'arredo, ha una storia che risale al 1947. Oggi realizza il 64% del business oltre confine, è presente in 22 Stati e conta 1.100 dipendenti. «Siamo partiti con la prima società estera in Spagna nel 1997 - ricorda il leader, Aldo Ebenestelli -, la prossima acquisizione sarà in Perù». La strategia si fonda sul rilevare quote dei concorrenti ed ha successo. Metal Work è leader nei componenti per la pneumatica, è presente «in 22 Paesi con filiali controllate direttamente - spiega il direttore finanziario Valentino Pellenghi -. La scelta, sin dall'inizio, è stata sempre di evitare rivenditori o autorizzati. Abbiamo iniziato con la Spagna nell'83, siamo andati in Germania nel '90 e in America nel '98»; al 2003 risale il primo shopping in Brasile.MI.VA.

© RIPRODUZIONE RISERVATA