

TESTATA: XYLON
DIFFUSIONE: Italia - 8.000 Copie
PAGINA: FOCUS Semilavorati e forniture
DATA: Ottobre 2011
TITOLO: ICA - QUARANT'ANNI DI SUCCESSI

ARTICOLO SU 4 PAGINE

FOCUS semilavorati e forniture

Ica



quarant'anni di successi

Ica festeggia i quarant'anni di attività nella produzione delle vernici speciali per il legno. Una lunga, intensa storia che ha portato il gruppo marchigiano fra i protagonisti del settore.



Il 2011 si chiuderà con un fatturato di oltre **110 milioni di euro**, ovvero il miglior risultato mai conseguito, il 10 per cento in più rispetto al 2010. Un dato che ha dell'incredibile se si guarda alla situazione economica internazionale in cui è maturato ma, a quanto pare, le scelte messe in atto dalla proprietà - la **famiglia Paniccia** - hanno funzionato. Un gran bel modo di soffiare sulle prime quaranta candeline, un compleanno che viene festeggiato con l'approvazione di un piano di investimenti per il triennio 2011-2013 di 25,6 milioni di euro, di cui 8,9 nello sviluppo di nuovi prodotti e per raddoppiare la superficie coperta dell'attuale laboratorio ricerca e sviluppo di Civitanova Marche.

La storia di Ica inizia nel 1971, quando il fondatore, **Claudio Paniccia**, dà il via alla pro-



Claudio Paniccia.

duzione di vernici speciali per il legno. Abbiamo avuto il privilegio di visitare il sorprendente impianto di Civitanova Marche proprio con lui, un modo per celebrare sì un pezzo di storia, ma anche per scoprire quale è il vero motore che spinge Ica: la grande passione dei Paniccia. A partire dal fondatore: "Ero concessionario di un altro produttore di vernici - ci racconta - ma ho capito che bisognava accompagnare i cambiamenti che stavano avvenendo nell'industria del mobile con scelte coraggiose. E ho deciso di iniziare a produrre vernici! Una scelta difficile ma che rifarei subito. Questa è la mia famiglia...". Una produzione che affianca ai grandi numeri, alla produzione standard la possibilità di produrre a campione anche quantitativi limitatissimi, magari qualche chilo di un

colore speciale per un mobile di qualche architetto, in una cartella con migliaia di opzioni dove non c'è mai quella che certi clienti vorrebbero.

Ica è una sorta di città fatta di tecnologie, di saper fare, di attenzione al cliente. Stupefacente quanto sia semplice e al tempo stesso complesso fare una buona vernice, quanti elementi concorrano al successo. Spesso decine e decine di ingredienti.

Nel nostro giro con Claudio Paniccia abbiamo scoperto, grazie alla sua pazienza, una infinità di cose che nemmeno sospettavamo.

Oggi Ica è un colosso con una lunga serie di primati: la prima in Italia a produrre vernici all'acqua nel 1983, il primo produttore italiano di vernici a essere certificato secondo la norma Uni En Iso 9001. E poi, nel 1995, il marchio "Life" della Comunità europea per l'impegno a favore di "uno sviluppo durevole e sostenibile", la certificazione ambientale Uni En Iso 14001... obiettivi importanti per Claudio Paniccia e per la sua famiglia.

Nel corso degli anni al fondatore si affiancano i figli **Fabio** e **Piero**, oggi a capo dei laboratori di ricerca e sviluppo, e **Sandro**, presidente e amministratore delegato del gruppo. In tempi più recenti la terza generazione: arrivano **Andrea** e **Claudio Paniccia Jr.**, figli di Fabio, rispettivamente presidente e amministratore delegato di Salchi Wood Coatings e presidente di Ica Iberia.



Sandro Paniccia.

Ed è proprio con **Sandro Paniccia**, presidente e amministratore delegato, che abbiamo approfondito alcuni temi, a partire dal mercato. *"L'Italia è indubbiamente lo sbocco più importante della nostra produzione"*, esordisce. *"Per quanto la situazione sia ancora negativa, nel 2010 le cose per noi sono andate piuttosto bene (vedi box in questa pagina, ndr), ma non possiamo nascondere che molti dei nostri clienti ne stanno risentendo. Abbiamo fatto anche importanti investimenti in Spagna, in seguito alla necessità di sostituirci al nostro distributore locale. Il bilancio è positivo, ma anche per la Spagna la situazione economica è estremamente difficile. Per non parlare della Grecia... ma non ci sono alternative: bisogna attrezzarsi per avere successo oltre confine, in mercati emergenti o maturi, dove i nostri prodotti possono soddisfare una domanda alla ricerca di soluzioni di qualità. Saremo sempre più aggressivi, soprattutto verso l'Europa. D'altra parte la nostra storia lo dimostra: siamo un gruppo dinamico, con tanta voglia di fare e di fare bene. La crescita del 10 per cento messa a punto lo scorso anno nonostante tutto la dice lunga sul-*

ICA OGGI

130mila metri quadrati di superficie, di cui 42mila coperti. Tre stabilimenti produttivi (due a Civitanova Marche e **Salchi Wood Coating** a Romano d'Ezzelino), 380 addetti di cui 34 nel reparto ricerca e sviluppo e 21 al controllo qualità.

Il Gruppo Ica si colloca oggi ai primi posti a livello europeo tra i produttori di vernici speciali per legno ed è presente in oltre 50 Paesi, con una quota di esportazione del 36 per cento. Detiene il 16 per cento del mercato nazionale delle vernici per il legno, grazie anche a filiali-depositi a Pesaro, Pescara, Lissone (Milano), Gorgo al Monticano e Motta di Livenza (Treviso), Manzano (Udine).

Sono state 27mila le tonnellate (17.500 per il mercato italiano) di prodotti per il legno contrassegnati dai marchi Ica e Salchi (il 96 per cento del fatturato), utilizzate nell'arredamento, nella falegnameria, nei cantieri navali e nelle strutture per esterni, nei serramenti e nei mobili da giardino, nel parquet o negli strumenti musicali.

La sede di Civitanova Marche.



Il laboratorio di ricerca e sviluppo.



IL GRUPPO ICA A SICAM 2011

A Sicam il Gruppo Ica presenta le nuove serie **"Supercare"** e **"Aseptica"**. "Supercare" comprende prodotti a basso impatto ambientale (bicomponenti all'acqua, Uv all'acqua e Uv ad alto solido) con elevate resistenze chimico-fisiche e disponibili in versione sia trasparente che pigmentata; prodotti che permettono una netta riduzione nelle emissioni di



composti organici volatili (Cov) in fase di applicazione, riduzione che molto spesso va oltre il 90 per cento rispetto ai cicli più comunemente utilizzati. Le nuove vernici igienizzanti della linea **"Aseptica"**, disponibili in versione sia trasparente che pigmentata, hanno la caratteristica principale di rendere microbiologicamente pulita la superficie su cui vengono applicate. Grazie al composto, contenuto nelle vernici "Aseptica" sotto forma di micro particelle, si ottiene un elevato effetto igienizzante che permane nel tempo.

Padiglione 2, stand A44/B45.

la validità delle nostre scelte e delle nostre strategie: oggi esportiamo il 36 per cento della nostra produzione, una quota che vogliamo incrementare".

Come è cambiato il mondo delle vernici negli ultimi anni? "Direi che i protagonisti sono sostanzialmente gli stessi, per quanto si sia assistito a una stagione di **concentrazioni**, di **acquisizioni**. Le dimensioni sono fondamentali per il nostro settore e, per riallacciarmi a quan-



to dicevo poc'anzi, in Italia ci sono troppi produttori per i consumi che conosciamo: se non avessimo trovato in molti buoni sbocchi all'estero saremmo soffocati... purtroppo c'è una eccessiva **competizione sui prezzi** che ci costringe a ridurre i nostri margini, schiacciati come siamo fra le preoccupazioni del mercato e l'aumento spaventoso del costo delle materie prime che utilizziamo. Ma il cambiamento più forte lo registriamo nel rapporto con i nostri clienti: non siamo più loro fornitori, ma loro **consulenti**. Abbiamo un ruolo fondamentale nel curare il "vestito" del mobile e più bello e ben fatto, meglio andranno le vendite. Una verità che ci porta a offrire soluzioni sia estetiche che dal punto di vista del processo produttivo, in modo che chi sceglie i nostri prodotti

Due immagini del nuovo magazzino di 11 mila metri quadrati dove mediamente sostano 1,6 milioni di chili di prodotto.





possa essere più competitivo. Devo dire che la clientela che ci segue, che ha capito il nostro impegno, ha avuto ottimi risultati. Un peso importante lo ha senz'altro avuto la scelta di usare **prodotti a basso impatto ambientale**: siamo stati i primi a crederci e oggi siamo l'azienda leader in Europa per le vernici all'acqua, un primato riconosciuto anche dai nostri stessi concorrenti. Abbiamo maturato un vantaggio di cui si sono giovati anche i nostri clienti, che possono proporre arredi e prodotti con una marcia in più".

E il rapporto con chi produce le macchine per applicare i vostri prodotti...

"... lei tocca un tasto molto importante", interviene il direttore commerciale **Rinaldo Guagnoni**. "Ogni nostra vernice viene testata non solo perché risponda a specifiche codificate in termini di colore, di caratteristiche, di prestazioni, di resistenza, ma anche provandone l'applicazione a spruzzo, a velo, a rullo, a pennello. Dobbiamo sempre avere la certezza che il nostro cliente abbia la massima sicurezza del risultato non solo in termini di colore, ma di **processo industriale**. Per questo abbiamo laboratori con ogni tipo di macchina e di tecnologia, necessarie per acquisire conoscenze che a nostra volta riversiamo sulla nostra assistenza tecnica e, dunque, sui nostri clienti. Arriviamo persino a testare il manufatto finito e verniciato, così da poter garantire a chi compera le nostre vernici il pieno rispetto delle normative relative ai loro prodotti. Investimenti importanti, un know-how

da laboratorio di certificazione che ci siamo costruiti passo dopo passo e che oggi ci pone come dei consulenti che danno il proprio contributo per arrivare a certe finiture, a certe resistenze fisico-meccaniche..."

"... e per fare tutto ciò - aggiunge Sandro Paniccia - la collaborazione con i costruttori di tecnologie deve essere massima. Li conosciamo e lavoriamo con loro da molti anni, uno scambio di informazioni che ci ha permesso - insieme - di offrire ai produttori di mobili o di serramenti standard impensabili fino a pochi anni fa. Pensi che molto spesso siamo chiamati in tutto il mondo ad avviare impianti realizzati dai tanti costruttori con cui collaboriamo".

E l'ambiente, tema a cui avete dimostrato di essere sensibili in tempi non sospetti?

"I produttori di vernici, Ica in particolare, hanno investito tantissimo nella ricerca per dare "vestiti" adeguati al mobili, sia sul piano estetico che della resistenza, uno dei problemi maggiori per le vernici all'acqua rispetto ai solventi. Moltissimi i passi avanti, grazie anche a resine con caratteristiche migliori. Ma manca una cultura diffusa: perfino le normative europee, recepite anche dall'Italia, sono troppo vaghe".

E, domanda scontata, prossimi quarant'anni?

"Semplice: tecnologie e facilità di movimento impongono che il mondo sia il nostro mercato. Dobbiamo guardare al contesto internazionale se vogliamo crescere: siamo il produttore di vernici per il legno che ha segnato la più forte crescita. Se oggi siamo il secondo produttore in Italia e il quarto in Europa è perché abbiamo sempre cercato di crescere allargando il mercato. Come? Finora producendo in Italia e vendendo ovunque, ma domani potremmo pensare a impianti produttivi in altri Paesi. Chissà..."

a cura di Luca Rossetti ■

