

INDUSTRIA ITALIANA

HOME INDUSTRIA DIGITAL TRANSFORMATION & ICT AUTOMAZIONE, ROBOT & I.A. ECONOMIA ITALIANA

Macchine per il packaging: le nuove frontiere di Ilpra

di Laura Magna ♦ L'azienda pavese, quotata all'Aim dal 2019, è specializzata in termosaldatrici per il packaging dei comparti alimentare e farmaceutico. Il fatturato 2020, intorno a 32 milioni di euro, è in linea con il 2019, mentre il margine è cresciuto in doppia cifra. Merito di un modello di business particolare, la "produzione totale" che contempla ogni fase della produzione, dal disegno della macchina alla realizzazione tailor made. Parla l'ad dell'azienda Maurizio Bertocco



La pandemia non ha intaccato **Ilpra**, azienda pavese che produce macchine per il confezionamento alimentare e per il pharma, due dei pochi settori che non si sono mai fermati neppure nei lockdown. «Ci siamo trovati dalla parte giusta della crisi», dice a *Industria Italiana* **Maurizio Bertocco**, amministratore delegato di questa azienda, che nel 2020 ha fatturato 32 milioni di euro, un numero in linea con il 2019. Mentre la marginalità, come specificheremo più avanti, è cresciuta a due cifre. Non è dunque solo fortuna, quella di essersi trovati dalla "parte giusta della crisi", ma anche strategia.

Il core business di Ilpra è la produzione di **termosaldatrici**: ne ha installate **16.500** in **130** Paesi in tutto il mondo. Spiega Bertocco: «Costruiamo **macchine** che sigillano i contenitori con film **termosaldato** dopo aver aspirato l'**aria**, per inserire al suo posto azoto puro. In pratica eliminiamo l'ossigeno, che è ciò che scatena la proliferazione di batteri e lo sostituiamo con un gas inerte che blocca questa proliferazione e dunque preserva il contenuto. In tal modo il prodotto all'interno, normalmente deperibile in uno o due giorni, si conserva fresco per un mese». Queste vaschette in atmosfera protettiva sono cruciali per tutti i settori in cui la conservazione è fondamentale, dunque alimentare e medicale in primo luogo.

Il modello di business singolare di Ilpra: la “produzione totale”



L'ad di Ilpra Maurizio Bertocco

Ilpra ha un modello di business singolare, quello del «produttore totale», come lo definisce Bertocco. In un mondo del **packaging** italiano fatto per lo più da assemblatori, «ci occupiamo di ogni fase, dal disegno della macchina, alla realizzazione personalizzata a partire da una vasta gamma di modelli di base. Riusciamo a soddisfare la domanda di una piccola **gastronomia** ma anche quella di una multinazionale. E ci occupiamo anche della manutenzione **post vendita** per tutto il ciclo di vita della macchina».

Le lavorazioni vengono tutte realizzate all'interno della fabbrica di **Mortara**: «Dove si progettano e si costruiscono le macchine e siamo dotati anche di un servizio tecnico che installa le macchine e le mantiene. Siamo un unicum nel nostro settore, dove i concorrenti difficilmente si occupano **della filiera dall'inizio alla fine**. Questo ci rende elastici. Se vogliamo fare macchine in fretta ci riusciamo, perché non dipendiamo da terzi. La reattività è diventata il punto di forza dell'azienda, bisogna avere un buon prodotto e

consegnarlo quando il cliente ne ha bisogno. E i tempi si accorciano sempre di più». Questo modello di business è ciò che consente all'impresa di avere l'ambizione di crescere ancora, in un mondo sempre più complesso.

Le terre promesse di India e Russia



Process of industrial laser cutting of sheet metal. In un mondo del packaging italiano fatto per lo più da assemblatori, Ilpra si occupa di ogni fase, dal disegno della macchina, alla realizzazione personalizzata a partire da una vasta gamma di modelli di base. Esi occupa anche della manutenzione post vendita per tutto il ciclo di vita della macchina

«Stiamo spingendo sulla crescita – continua Bertocco – Abbiamo potenziato le linee italiane perché le nostre macchine possono essere prodotte solo in Italia. Sono macchine molto personalizzate, molto tecniche, se decidessimo di produrre all'estero andrebbe a discapito della qualità. Ma ci siamo dotati di filiali nei vari paesi dove operiamo, siamo capillari: in **Inghilterra, Spagna, Benelux, Hong Kong, Dubai** e ora anche **Russia e India**. Avere una filiale per noi vuol dire personale di vendita, ma anche personale tecnico addestrato, così diventa facile andare a installare macchine perché siamo presenti localmente. Il fatto di avere un centro assistenza e la disponibilità di ricambi in loco crea fidelizzazione».

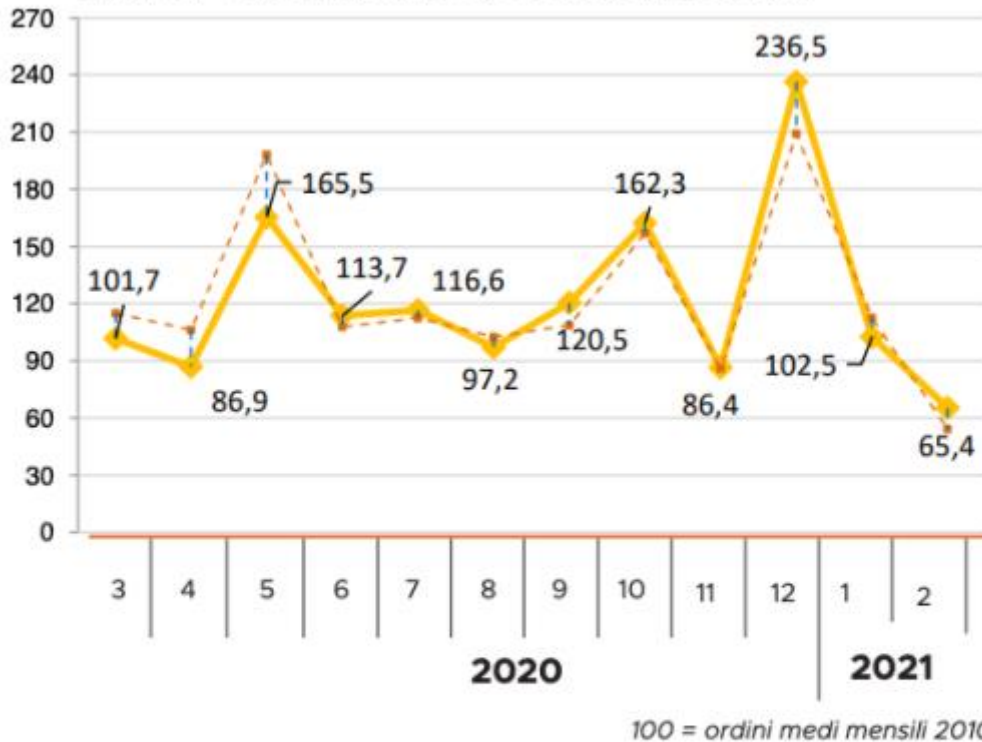
La storia di Ilpra inizia nel 1955, nella provincia pavese. Questa collocazione geografica è un'altra particolarità dell'azienda che la differenzia dai competitor insieme al modello di business (e a ben vedere le due questioni sono collegate). Le sue omologhe sono dislocate principalmente in **Emilia-Romagna** (dove si trova la maggiore concentrazione di settore al mondo): vera e propria capitale produttiva è Bologna, nella cui provincia si trova la cosiddetta “**Packaging valley**”. Ilpra invece nasce in un'area diversa «da outsider in un distretto di calzature e macchine collegate. Per questo motivo abbiamo dovuto imparare a fare tutta la carpenteria all'interno: per le calzature si usa il ferro come materiale di base noi avevamo bisogno di inox. Quella che all'inizio è stata una necessità, nel tempo si è trasformata in un'arma vincente».

Il mercato di riferimento

Il settore del packaging è cruciale per l'industria italiana. Italia e Germania presidiano la metà del mercato globale, con una quota del **25%** ciascuno. Secondo i dati di **Ucima**, l'unione dei costruttori italiani di macchine automatiche per il confezionamento e l'imballaggio afferente a **Confindustria**, il mercato italiano vale, nel 2020, **7,6 miliardi di euro** e ha perso il **5%** per effetto della pandemia (avrebbe superato gli **8 miliardi** in assenza di questa crisi). L'alimentare assorbe il **60%** della produzione delle macchine per il confezionamento e l'imballaggio, il **farmaceutico – cosmetico** il **25%** circa. La parte restante si rivolge a settori diversi, tra i quali spiccano quello del tabacco, in cui l'industria italiana delle macchine vanta una grande tradizione, il comparto chimico – petrolchimico e quello del tessuto.

Le previsioni di crescita sono rosee: già a febbraio, invertendo il trend negativo registrato in gennaio, la raccolta ordini da parte delle aziende italiane ha registrato un aumento del **20,5%** anno su anno, portando il dato dei primi due mesi dell'anno a **+0,6%**. L'indice dell'ordinativo totale si attesta in febbraio a **65,4** (base 100 pari alla media ordini acquisiti nel 2010), superiore sia rispetto al **54,2** dello stesso periodo dell'anno precedente, sia rispetto al **61,9** del 2019. L'andamento tendenziale è positivo sia sul mercato interno sia sui mercati internazionali. Il mercato internazionale registra un aumento del **18%**, mentre sul mercato italiano, l'aumento è addirittura del **39%**. A livello di settori, nel mese di febbraio i risultati migliori si concentrano nel Farmaceutico e nel Food, Cosmetico & Health Care, stabile il Beverage.

Grafico 1 - ANDAMENTO ACQUISIZIONE ORDINI



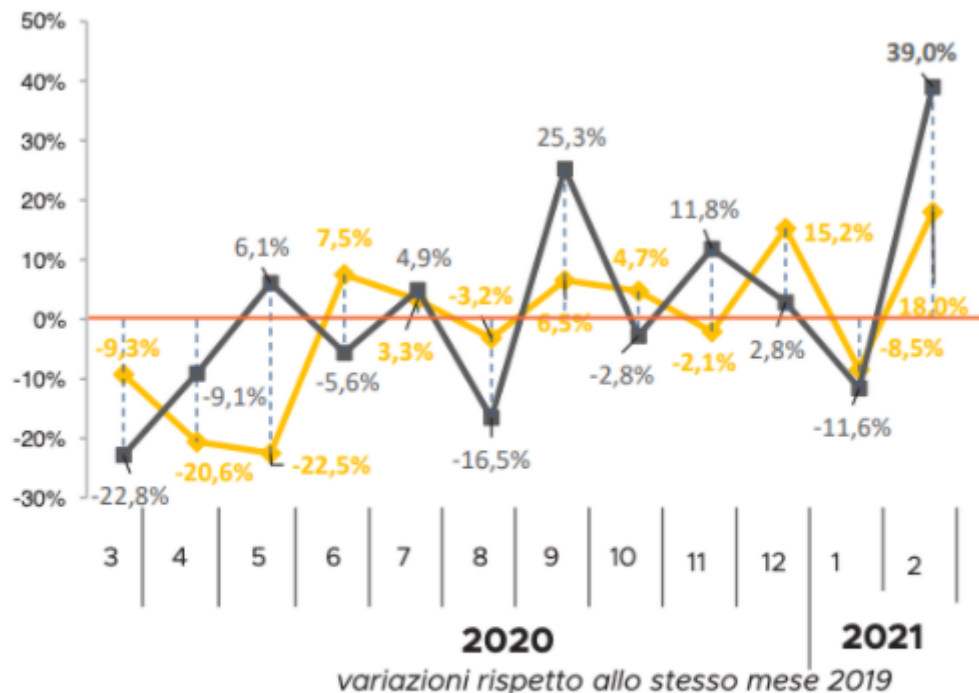
Nel mese di febbraio si inverte il trend negativo della raccolta ordini da parte delle aziende italiane: l'indice dell'ordinativo totale si attesta infatti a 65,4 (base 100 pari alla media ordini acquisiti nel 2010), superiore sia rispetto al 54,2 dello stesso periodo dell'anno precedente sia rispetto ai livelli del 2019 (61,9). INDAGINE CONGIUNTURALE SUL SETTORE DELLE MACCHINE AUTOMATICHE – FEBBRAIO 2021, fonte Ucima

I numeri di Ilpra, che mostrano la sua immunità al virus

«Il consumo di alimenti confezionati è in effetti aumentato nel corso dell'anno. Di contro, si ventilano aumenti importanti nelle materie prime, in particolare carta e plastica, ma vale per l'intero settore e quindi non è qualcosa di cui abbiamo particolare timore», dice Bertocco. Quanto ai numeri di Ilpra, «chiudiamo l'esercizio 2020 con una crescita a doppia cifra in termini di ebitda, ebit e utile netto, in maniera più che proporzionale rispetto ai ricavi. Il che ci consente di affrontare il 2021 con rinnovata fiducia e con la costante attenzione all'attività di **Ricerca e Sviluppo** che da sempre ci caratterizza». In particolare, i ricavi nel 2020 si sono attestati a **32,4 milioni, +1% rispetto al 2019**: l'Italia ha ceduto un po' il passo (10,2 milioni rispetto a 11,3 milioni nel 2019, il 31% del totale dal 35%), in compenso i ricavi realizzati all'estero sono cresciuti del 7% a 22,2 milioni di euro.

Anche durante il periodo di lockdown e di inevitabile calo della domanda, Ilpra ha continuato la propria attività produttiva, al fine di garantire comunque il rispetto della consegna degli ordini alla clientela entro i tempi prestabiliti: così il valore della produzione è arrivato a quota **36,3 milioni**, in crescita del 5,8%. Quanto alla marginalità, l'ebitda si è attestato a 6,2 milioni, in crescita del +36,8%. «La variazione positiva è attribuibile a un maggiore efficientamento dell'attività produttiva, a minori costi per materie prime e a minori costi per servizi, quali le spese di viaggio e trasferta e i costi per le fiere, annullate dal mese di marzo 2020 fino alla fine dell'anno. Le attività commerciali e di servizio ai clienti sono state supportate dall'adozione di tecnologie digitali che hanno garantito la continuità di dialogo con il mercato e il presidio della base installata e che consentiranno anche in futuro un mix più efficiente nei canali di contatto con clienti e canali distributivi», spiega Bertocco. Infine, **l'ebit si è attestato a 4,2 milioni, +54,1% e l'utile netto a 3,2 milioni, in crescita del +51,9%.**

Grafico 9 - ANDAMENTO ORDINI INTERNI E ESTERI



Variazioni tendenziali degli ordini interni ed esteri a partire da marzo 2020, in modo da consentire un confronto puntuale con l'andamento degli ultimi 12 mesi. NDAGINE CONGIUNTURALE SUL SETTORE DELLE MACCHINE AUTOMATICHE - FEBBRAIO 2021, fonte Ucima

Effetto pandemia: aumenta il lavoro in virtuale anche nella meccanica



Ilpra, azienda pavese che produce macchine per il confezionamento alimentare e per il pharma

Certamente la pandemia ha imposto qualche cambiamento. «Abbiamo sofferto dell'impossibilità di visitare clienti, perché è difficile gestire a distanza impianti complessi. Ci siamo organizzati tuttavia per fare la maggior parte delle cose da remoto, in particolare i collaudi macchina con un tecnico locale che istruiamo. Diventa una procedura più laboriosa ma fattibilissima. Bisognerà capire che non si tornerà più indietro, tante cose si continueranno a fare da remoto: la pandemia ha cambiato il modo di lavorare di tutti». E allora è inutile aspettare, meglio attrezzarsi per il nuovo mondo.

D'altronde Ilpra non sta alla finestra ma è abituata ad agire, come dimostra la sua storia di serial acquirer: «Dopo la quotazione su Aim nel primo trimestre del 2019 abbiamo acquisito la varesina Veripack che opera nella costruzione di termoformatrici e con l'acquisizione ci siamo portati a casa anche la sua filiale indiana – spiega Bertocco – poi abbiamo aperto una filiale in Russia. Il mercato russo è in netta espansione, e vanno molto bene le macchine per il confezionamento di carne e latticini. In India avevamo grosse commesse e una filiale presente da diverso tempo, in questo momento gli ordini

sono rallentati, ma si tratta appunto solo di un rallentamento delle consegne che avverranno il prossimo anno. C'è una forte domanda di piatti pronti sterilizzati, a causa dei grossi problemi locali di catena del freddo. Sono mercati promettenti che ci daranno la possibilità di crescere».

Uno sguardo al futuro: sostenibilità e acquisizioni in Italia

Nel corso del 2020 il gruppo non ha smesso neppure di investire in R&S, puntando su tecnologie sempre più orientate all'efficientamento energetico, alla sostenibilità ambientale, ai modelli di produzione integrata e alle tecnologie IoT che consentono di offrire ai clienti servizi di manutenzione predittiva. Nel corso del 2021 proseguirà a implementare una maggiore e più mirata sostenibilità aziendale. «La società ha avviato una considerevole conversione e aggiornamento dei propri macchinari che, grazie all'utilizzo di sofisticati motori brushless e di moderne tecnologie appositamente progettate, permettono un considerevole risparmio di energia. Inoltre, la sede produttiva di Mortara provvede in autonomia pressoché al 50% del fabbisogno energetico necessario. L'azienda ha evitato, nel corso del 2020, l'emissione di circa 200 tonnellate di CO2 nell'atmosfera.

Anche l'ufficio tecnico prosegue, in parallelo, nei progetti di R&S finalizzati allo sviluppo di prodotti orientati al risparmio energetico». Quanto al 4.0, in fabbrica si fa ampio uso di «software Cad/Cam per progettare e realizzare le macchine; inoltre man mano che vengono realizzati i diversi componenti arrivano informazioni su tempi di realizzazione e costi che elaboriamo per ottimizzare la produzione e per abbattere il livello di errori sulla linea. Stiamo cambiando impostazione interna in ottica Lean, stiamo passando da una produzione a isola a una in serie». Il punto, secondo Bertocco, «non è solo e non tanto vendere le macchine ma possedere una struttura produttiva che consenta di seguire tempestivamente gli ordini. La nostra è una struttura consolidata dove anche a fronte di aumenti importanti degli ordinativi possiamo sopperire con l'introduzione di personale qualificato». E per il prossimo futuro uno degli obiettivi è proprio consolidare la produzione. «Stiamo mettendo a frutto la riorganizzazione degli ultimi tre o quattro anni, continueremo a spingere le filiali nei diversi mercati di pertinenza, prevediamo sicuramente un'apertura nel 2021 e un paio di acquisizioni di cui per una siamo a buon punto. Le acquisizioni le facciamo in Italia, dove abbiamo l'eccellenza del settore. Inutile andare a pescare altrove avendo i migliori in casa».