

PET B2B



Intervista a Simone Palma,
owner e amministratore delegato
di IPV Pack

“Il nostro motto nel packaging: crescita costante, avanti tutta”



FOOD
SECCO, VOLUMI IN CALO MA
NON LA RICERCA DI QUALITÀ

Nel 2024 il segmento dry ha registrato una lesione, determinata in parte dal minor potere di acquisto dei consumatori, che però non vogliono rinunciare a formule e ricette salutari.



TREND
L'ABBIGLIAMENTO È
SEMPRE PIÙ... ESSENZIALE

Si riduce l'acquisto di t-shirt e cappottini per la semplice ricerca di novità. I consumi si legano maggiormente a bisogni specifici e alla necessità di sostituire capi usurati.



CANALE
I PIANI DI IPER LA GRANDE I
E L'ISOLA DEI TESORI

L'insegna di pet shop specializzati di Finiper si rinnova assieme a offerta e posizionamento. Nel frattempo DMO Pet Care ha aperto un flagship store da 2.000 mq a Viterbo.

“Il nostro motto nel packaging: crescita costante, avanti tutta”

Prosegue lo sviluppo e la crescita di IPV Pack, azienda che oggi opera con due siti per la produzione di imballi, in provincia di Padova e in Serbia. Grazie a un nuovo organigramma e a un'offerta per ogni esigenza, la società punta a un'ulteriore espansione nei prossimi tre anni: «Il pet food è popolato da attori sempre più grandi, competenti e performanti» afferma Simone Palma, founder e Ceo. «Il nostro lavoro non si limita più alla vendita di un sacco al prezzo più basso possibile, serve soprattutto un approccio consulenziale, tecnico e innovativo. Ci stiamo strutturando per agire con questa mission in modo da sviluppare un rapporto di fiducia di lungo periodo con i nostri partner».

di Davide Corrocher

Dal 2017 IPV Pack ha cambiato passo, trasformandosi da azienda commerciale specializzata in packaging per il pet food a produttore con un sito di proprietà, attivo in provincia di Padova. Nel 2022 la società ha successivamente aperto una seconda fabbrica, questa volta in Serbia, aumentando la capacità produttiva e avviando un percorso di internazionalizzazione sempre più accelerato. Fra i punti di forza di IPV che hanno portato al compimento di questo percorso, c'è una struttura organizzativa snella e flessibile che opera per assicurare tempi di risposta rapidi ai clienti. Come spiega Simone Palma, founder e Ceo: «La nostra capacità produttiva è stata dimensionata e implementata negli anni proprio per ridurre i rischi di saturazione degli impianti. Il connubio tra l'esperienza di figure storiche aziendali e di manager provenienti da culture e settori diversi, quali l'automotive, ci ha inoltre consentito di sviluppare i processi logistico-produttivi, migliorando la sincronizzazione delle fasi operative». Nel 2024 la compagine veneta ha infine cambiato ulteriormente pelle, costruendo tre diverse business unit, dove quella legata al pet food rappresenta la più importante. L'operatività in altri settori consentirà tuttavia a IPV Pack di dare ulteriore impulso al processo di crescita e di innovazione, portando nuove competenze e consentendo ulteriori investimenti. «Crediamo fortemente che la crescita a lungo termine possa essere raggiunta solo perseguendo un continuo miglioramento del nostro impatto sul mercato, l'ambiente e le persone. Inoltre, il progressivo ampliamento della



Simone Palma, founder e Ceo di IPV Pack



I PRODOTTI TOP



LA SCHEDA

**Azienda /** IPV Pack**Anno di fondazione /** 2004**Sede /** Via dell'Industria e dell'Artigianato 2
Carmignano di Brenta (PD)**Telefono /** +39 049 9431318**Fax /** +39 049 9431370**Mail /** info@ipvpack.com**Sito web /** www.ipvpack.com**Categorie di prodotto trattate /** Imballi per
pet food, humano food e settore industriale**Numero dipendenti /** 80**Numero agenti /** 12**Numero di Paesi in cui l'azienda opera /** 16**Fatturato 2023 Italia /** 27,5 milioni di €

produzione ci ha permesso di dedicare maggiore spazio al laboratorio qualità e alle aree per i test qualitativi, con un significativo aumento dei macchinari disponibili per la verifica delle caratteristiche tecniche degli imballaggi».

IPV Pack è oggi fra le aziende leader nel settore del packaging per il pet food. Quali sono stati i fattori chiave che hanno portato negli anni a questo posizionamento?

«IPV Pack è nata con l'intento di proporre packaging di alta qualità, negli anni siamo riusciti a ritagliarci il segmento di mercato che abbiamo grazie alla fiducia dei clienti, senza la quale è impossibile costruire qualsiasi tipo di relazione. La maggior parte dei rapporti costruiti nel tempo, infatti, si è consolidata nella forma di una vera e propria partnership con gli attori del settore. Con loro facciamo sistema, non li consideriamo dei semplici clienti».

Il business model di IPV prevede l'affiancamento al cliente in ogni fase, dalla progettazione alla consegna. Quali sono gli aspetti più importanti del vostro lavoro?

«Negli anni abbiamo capito che siamo in competizione in un settore popolato da attori sempre più grandi, competenti e performanti. Il nostro lavoro non si limita più alla vendita di un sacco al prezzo più basso

LINEA DI IMBALLI PER PET FOOD IPV PACK

Le soluzioni packaging per il pet food offerte da IPV Pack sono realizzabili con differenti tipologie di finiture esterne: 100% mattato standard, 100% lucido standard, lucido/opaco, soft touch e paper touch. Inoltre, sono disponibili diverse composizioni: bianco standard, metallizzato standard e monomateriale.

Ecco tutte le opzioni di sacco e accessori:



SACCO QUATTRO SALDATURE

- Sacco 4S con Pinch Bottom
- Sacco 4S con Front Zip
- Sacco 4S con Velcro Aplix 360°

SACCO QUATTRO SALDATURE SINGLE LIP

- Sacco 4S SL con pinch bottom
- Sacco 4S SL con velcro aplix
- Sacco 4S SL con top slider esterna
- Sacco 4S SL con maniglia laterale



possibile. Un mercato come questo, per giunta volubile e veloce nei cambiamenti come quello del dopo Covid, va affrontato più dal punto di vista consulenziale, tecnico e innovativo che non semplicemente da quello commerciale. Ci stiamo strutturando per agire con questa mission in modo da sviluppare un rapporto di fiducia di lungo periodo con i nostri partner».

Può dirci qualcosa di più riguardo al vostro modo di collaborare con le aziende clienti?

«Siamo un pezzo della catena di fornitura importante: senza packaging non si può vendere il prodotto, ne siamo consapevoli. Per questo, ci adoperiamo al meglio e con passione in ogni fase, a partire dalla progettazione del sacco. L'R&D interno progetta le migliori soluzioni in accordo coi clienti a livello di composizioni, spessori, dimensioni

e tipologia di sacco. L'ufficio grafico interno, successivamente, dialoga con gli studi grafici dei clienti per poter stampare al meglio testi ed immagini. La palla passa infine alle varie fasi di produzione, quali laminazione, taglio, laseratura delle bobine e bag making finale. Tutto ciò per poi affidarci a una logistica interna all'avanguardia: per i clienti con i quali abbiamo accordi specifici, gestiamo il magazzino del prodotto finito fino a sei mesi di giacenza cercando di non far andare mai in rottura di stock i nostri clienti».

Quali sono le caratteristiche principali della vostra offerta di prodotto per il settore pet?

«Il nostro obiettivo è quello di fornire, oltre ai prodotti standard, anche soluzioni personalizzate e su misura, per soddisfare le esigenze specifiche dei clienti. Oggi ci siamo specializzati, in Italia, con soluzioni legate ai



I PRODOTTI TOP



SACCO FLAT BOTTOM

- Sacco flat bottom single lip
- Sacco flat bottom soffiato intero
- Sacco flat bottom con velcro aplix
- Sacco flat bottom con top zip
- Sacco flat bottom con pocket zip
- Sacco flat bottom con top slider esterna
- Sacco flat bottom con tear notch e laser score
- Sacco flat bottom con maniglia laterale

SACCO DOY PACK

- Sacco doy pack con tear notch e laserscore
- Sacco doy pack con velcro aplix
- Sacco doy pack con top zip
- Sacco doy pack con pocket zip
- Sacco doy pack con Eurohole
- Sacco doy pack con maniglia
- Sacco doy pack con tappo
- Sacco doy pack microondabile idoneo alla sterilizzazione



Un dettaglio degli interni del nuovo headquarter IPV Pack, inaugurato a dicembre del 2023 e che oggi ospita tutti gli uffici e il management.

«Dal 2004 al 2016 IPV Pack è stata un'azienda commerciale. Non avevamo macchinari interni e facevamo produrre tutto fuori. Siamo cresciuti rapidamente grazie alla garanzia di un servizio di qualità alle aziende che si sono affidate a noi. Nel 2017 però ci siamo trovati di fronte a un bivio. Uno dei nostri maggiori clienti ci ha fatto capire che senza una produzione interna avrebbe cercato altri fornitori. In quel momento ho deciso di accettare la sfida: mettere a frutto un'esperienza pluriennale nel settore packaging e avviare quella che possiamo definire "l'avventura produttiva"».

Come è avvenuto questo passaggio?

«Quello stesso anno, ho chiamato un ex collega, Adriano Vesco, oggi technical development manager di IPV Pack. Grazie alla sua grande esperienza su questo tipo di impianti, abbiamo deciso di impiegare macchinari di ultima generazione, customizzati e diversi uno dall'altro per coprire le innumerevoli esigenze del mercato. Da lì in avanti non ci siamo più fermati e oggi abbiamo linee di bag making in Italia e in Serbia. Ma il processo di crescita non è concluso, siamo ancora al lavoro per aggiungere innovazione e capacità produttiva».

Proprio lo sviluppo internazionale è uno dei temi più forti per IPV, che ha preso ulteriore slancio nel 2022 grazie all'apertura di una sede produttiva in Serbia. Come si caratterizza oggi la vostra produzione in questo secondo impianto di proprietà?

«L'impianto in Serbia ci sta dando molta soddisfazione. Il sito, pur molto piccolo, inizialmente è stato attivo con una sola linea pinch bottom di bag making e ci è servito per avviare l'esperienza produttiva. Oggi, a distanza di un anno e mezzo dall'inaugura-



L'esterno dell'headquarter di IPV Pack, a Carmignano di Brenta (PD). Da quest'anno l'azienda ha attivato tre business unit. La prima è dedicata al pet food ed è quella più importante. Le altre divisioni riguardano l'alimentazione umana e gli imballi per il settore industriale

materiali ad alta qualità con finiture esterne particolari, come il soft touch. Inoltre, ci siamo dotati di macchinari evoluti modificati per consentirci di eliminare i punti critici e di rottura nei sacchi single lip e flat bottom, evitando l'utilizzo di strip interne per saldare i soffiati tagliati all'interno delle confezioni. Per scelta aziendale abbiamo inoltre

eliminato il 99% delle vernici esterne applicate ai materiali di modo da rendere i processi stabili e con meno variabili legate all'utilizzo di resine applicate».

Quali sono state le tappe principali dello sviluppo dell'azienda, che dalla fondazione nel 2004 hanno portato alla struttura e al posizionamento attuali?

razione, abbiamo raddoppiato la capacità produttiva con una seconda linea pinch bottom. Nel breve amplieremo ancora la produzione con altri tipi di macchinari.

Sono previste ulteriori novità?

«Sempre. Siamo in continua evoluzione e progetti ambiziosi da realizzare. Per questo siamo alla continua ricerca di talenti da inserire nel nostro organigramma, sia in Italia che all'estero».

Alla crescita dell'azienda negli anni, ha anche corrisposto una progressiva riorganizzazione al fine di strutturare in maniera sempre più efficace e migliore le operazioni. Oggi come si caratterizza l'organigramma di IPV?

«Da agosto 2023, grazie al suggerimento di un imprenditore di grande successo, ho conosciuto Gianni dal Pozzo, CEO di Considi, società di consulenza direzionale specializzata nella strategia operativa e nel miglioramento delle prestazioni delle imprese. Assieme a lui abbiamo dato il via a una riorganizzazione aziendale che ci

permetta di crescere in modo strutturato per far fronte agli obiettivi per il prossimo triennio. Da dicembre 2023 ho anche esteso l'organo amministrativo a un consiglio di amministrazione costituito da me, Gianni dal Pozzo e Bruno Guarnieri, mio storico commercialista e grande consigliere.

Dal gennaio 2024 l'organigramma di IPV Pack conta su un nuovo COO e una nuova CFO, mentre Stefano Battaglia ha assunto la direzione della ricerca e sviluppo.

Grazie a queste iniziative, l'azienda è oggi dotata di un management molto competente ed esperto, che mi sta aiutando a costruire un progetto di crescita per il prossimo futuro».

La crescita di IPV ha visto anche dei miglioramenti importanti per quanto riguarda il personale dipendente...

«Esatto, negli ultimi due anni abbiamo visto una crescita molto importante dei dipendenti, sia dal punto di vista dei numeri sia sotto altri aspetti. Ad esempio è aumentata la quota rosa e abbiamo un'età

media sempre più bassa, con una netta prevalenza della fascia 30-50 e un incremento degli under 30. Il miglioramento del personale ha riguardato tutte le funzioni strategiche: amministrazione, qualità, acquisti e supply chain, forza vendita, customer care, operations e programmazione della produzione».

Oltre che nel pet food, IPV Pack è attiva nel mondo dell'alimentazione umana e nel settore industriale. Quanto incide il comparto pet sul giro d'affari dell'azienda?

«Le tre business unit sono attive da aprile 2024 e su di esse abbiamo un importante piano di sviluppo nel prossimo triennio. La prima unità è proprio quella del pet food, che rappresenta il nostro core business.

La seconda è dedicata agli imballaggi per il mondo dei salumifici e macelli e della lavorazione carni in genere e infine l'ultima nata riguarda le soluzioni packaging pastorizzabili, sterilizzabili e microondabili per prodotti human food. Puntiamo ad accrescere le nostre quote di mercato e i rispettivi fatturati su tutte e tre le divisioni. Per questo abbiamo selezionato manager di lunga esperienza per presiedere e far crescere ogni business. Inoltre, abbiamo destinato importanti investimenti in ricerca e sviluppo e in tecnologia produttiva».

Il tema della sostenibilità è fra quelli in cui IPV ha puntato a distinguersi fin da subito, in qualche modo precorrendo alcune importanti esigenze delle imprese. Quali sono i vostri progetti in questo senso?

«IPV Pack fin dal primo giorno ha puntato su prodotti in monomateriale riciclabile, per il quale usiamo solo polietilene al 100%. In accordo con Recyclclass, associazione non-profit dedicata alla transizione ecologica di cui siamo platinum member, seguiamo linee guida restrittive che evitano di avere formulazioni del monomateriale con valori di inquinamento del 20-25% per la specifica di polipropilene.

Inoltre, un altro punto al quale teniamo in modo particolare sono i claim che i nostri clienti scrivono sulle confezioni monomateriali. Questa decisione è stata presa anche in funzione della legge sul Green Washing, che non consente di apporre su un sacco la dicitura "monomateriale 100% riciclabile". Credo che ci sia molto da fare a livello di comunicazione tra noi produttori e i nostri clienti. Un altro punto molto sensibile sul quale abbiamo dedicato molto tempo nella progettazione e industrializzazione del monomateriale sono stati i test di tenuta al drop test sulla caduta delle confezioni. Ad oggi abbiamo ottenuto dei risultati molto confortanti e crediamo sia giunto il momento di spingere in maniera importante la nostra nuova soluzione nel mercato mondiale».



Alcuni dettagli della sede di Carmignano di Brenta (PD): i moderni macchinari utilizzati nelle fasi produttive (in alto a sinistra e in basso), mentre l'immagine in alto a destra presenta l'interno del magazzino semiautomatico delle materie prime

