

08 aprile 2021

Jonix guarda AIM Italia per il decisivo salto di qualità



La sanificazione dell'aria in epoca di pandemia assume sempre più un ruolo cruciale. Per questo **Jonix**, azienda padovana fondata dall'ingegner **Mauro Mantovan** e dal dottor **Antonio Cecchi**, sta vivendo un periodo di grande espansione e le prospettive future sono ancora più allettanti.

Nello specifico Jonix è una PMI Innovativa che progetta, produce e distribuisce soluzioni sostenibili 100% Made in Italy per la sanitizzazione dell'aria indoor basati sulla tecnologia NTP (Non-Thermal Plasma o Plasma Freddo), in grado di aggredire e neutralizzare microrganismi viventi (virus, batteri, muffe) e molecole chimiche inquinanti (VOC, particolato).

Mauro Mantovan ricorda come è nata Jonix: “Mi occupavo di raffreddamento di data center e di climatizzazione ad alte prestazioni energetiche per edifici. Poco prima del 2013 volevamo introdurre una tecnologia disruptive nel mondo dell’indoor air quality che ci consentisse di stare sul mercato in maniera più efficace rispetto a quello che facevano gli altri e avevo identificato nella tecnologia Non-Thermal Plasma una soluzione. Ho cercato e trovato nei laboratori Archa di Pisa (tra l’altro oggi sono l’unico laboratorio accreditato per il test sull’efficacia delle mascherine) le competenze che mancavano per colmare la mia esigenza: sviluppare ed applicare la nuova tecnologia. Quindi, io e il dottor Cecchi, in deciso anticipo sui tempi, abbiamo pensato di dare vita a una nuova azienda dedicata alla problematica dell’indoor air quality: così è nata Jonix”.

“Il nostro core business – continua Mantovan – è di creare apparecchiature che si occupano di migliorare in maniera significativa la qualità dell’aria inattivando prevalentemente batteri, muffe e soprattutto virus. La nostra tecnologia è di tipo attivo a differenza della tecnologia della filtrazione che è di tipo passivo. Grazie alla tecnologia da noi scelta e poi sviluppata l’aria sanificata che esce dall’apparecchiatura conserva anche una proprietà battericida-virucida residuale per qualche decina di secondi che è un tempo sufficiente a raggiungere le superfici e quindi ad inattivare virus e batteri che si trovano sulle superfici a distanza dalle apparecchiature di trattamento aria. Abbiamo ampiamente testato la nostra tecnologia anche presso un importante ateneo italiano e ci prefiggiamo di fungere da competence center prima ancora che da produttore e venditore di prodotti. Non ci sentiamo assimilabili alla moltitudine di competitor che stanno aparendo all’orizzonte proponendosi con una logica di prodotto, listino e sconto. Abbiamo una gamma di prodotti importante, ma puntiamo molto sull’asset immateriale di Jonix Lab, il laboratorio di ricerca e sviluppo, in cui deteniamo competenze importanti con le quali attiviamo delle relazioni di lungo periodo”.

Nella pratica “veniamo cercati da corporation, piuttosto che da società attive nella grande distribuzione, che ci sottopongono tematiche che analizziamo per poi proporre loro delle soluzioni ad hoc. Soluzioni che possiamo declinare anche con prodotti già esistenti nel catalogo, ma spesso ingegnerizziamo sulla specifica esigenza coniugando competenze chimico biologiche, con abilità manifatturiera interamente interne all’azienda Jonix”.

“**Le competenze scientifiche** – sottolinea il presidente di Jonix - sono un elemento molto differenziante. A chi mi chiede se temiamo che la concorrenza possa copiare i nostri prodotti rispondo che il mercato ha grande potenziale e ciò che ci interessa di più è che il nostro mercato target oggi è guidato dalle competenze che noi abbiamo e che pochissimi possono vantare”.

Mantovan fa poi un bilancio del 2020, chiuso da Jonix con Ricavi a +844%: “Abbiamo tratto due grandi benefici. Uno di tipo economico, il secondo è invece molto più strategico. Il mondo ha acquisito la consapevolezza che bisogna agire in maniera preventiva; benchè il Covid-19 sia stato un grande driver per i nostri prodotti nel 2020, noi abbiamo puntato molto sull’aspetto della conoscenza basata sulla formazione e diffusione delle nostre competenze costituendo una rete commerciale sia in Italia che all’estero che non attende la domanda ma la alimenta. L’anno scorso in termini di business è stato eccezionale, quest’anno si conferma l’interesse verso una domanda professionale e guidata da pianificazione con applicazioni nei più svariati settori, dall’aeronautica all’automotive, dal trasporto pubblico agli ascensori.

La crescita di Jonix in **America Latina** è stata esponenziale in questi anni. Avete in mente di espandervi anche in altre parti del mondo? “L’anno scorso – risponde Mantovan - abbiamo avuto una distribuzione fortemente orientata all’Italia. Adesso l’idea è di potenziare l’estero, soprattutto l’Europa. In America Latina ci siamo espansi grazie a Jonix Messico che ha ampiamente diffuso la tecnologia in quell’area del mondo”.

Mantovan chiude annunciando che Jonix si quoterà sull’AIM entro la fine del primo semestre. “Ci quoteremo perché l’AIM è un’interessante opportunità che favorisce lo sviluppo delle PMI e aiuta l’imprenditore a far crescere le buone idee. L’obiettivo della quotazione è quello di acquisire delle risorse finalizzate all’accelerazione del piano di crescita dell’impresa. Ci rendiamo conto che è adesso il momento di fare il salto decisivo e per compierlo servono risorse. Per questo abbiamo scelto il mercato azionario consapevole della grande visibilità che otterremo grazie alla quotazione”.