



Author/Autore
Mario Micheli
IRIS GREEN



Iris Green – 30 years together

On June 12, 2026, Iris Green celebrated its 30th anniversary. It was a grand celebration at the expanded and renovated company headquarters, with everyone gathered together: colleagues, collaborators, and families. From a small local company to the undisputed Italian leader in tinting systems, a point of excellence and a benchmark in Europe and the world. A 30-year journey that we wanted to retrace, first and foremost, with founder, partner, and Managing Director Gabriele Cambi, and with those who, along with him, contributed to making it all happen.

Gabriele, tell us how Iris Green was born?

Gabriele: “Almost as a joke, arising from a chat between two colleagues and friends in a laboratory: I was one of the two, and I was 22 years old...”

In your opinion, what makes Iris Green special, and what has enabled it to keep growing over all these years?

Gabriele: “A commitment to service, the central role of the laboratory, and the passion of our team, these define us. My background as a chemist naturally led me to focus on laboratory development from the very beginning; it is where I spent much of my time and where I still love to return whenever I can. For me, having a laboratory equipped with the best, most advanced technology and staffed by top-tier technicians is not merely an option: it is a necessity. Every year, we invest a significant portion of our profits in laboratory instrumentation and in training technicians recruited from both technical institutes and universities. This enables us to provide our clients with technologically cutting-edge solutions that fully comply with the rigorous technical regulations constantly evolving in our field”.

Which were the turning points in the company's growth?

Gabriele: “I would highlight three key moments: the first, in

Iris Green – 30 anni insieme

Lo scorso 12 di giugno 2026 Iris Green ha festeggiato i primi 30 anni dalla sua fondazione. È stata una grande festa nell'ampliata e rinnovata sede aziendale, tutti insieme: colleghi, collaboratori e famiglie. Da piccola realtà locale a indiscusso leader italiano nei sistemi tintometrici, eccellenza e punto di riferimento in Europa e nel mondo. Una cavalcata lunga 30 anni che abbiamo voluto ripercorrere in primis con il fondatore, socio e Managing Director, Gabriele Cambi e con chi, insieme a lui, ha contribuito a che tutto questo avvenisse.

IRIS GREEN PROFILE SCHEDA IRIS GREEN

No. 1 in Italy and No. 2 in Europe for tinting systems.
N. 1 in Italia e N. 2 in Europa sui sistemi tintometrici

Sales in 40 countries to 400 clients
Vendite in 40 Paesi a 400 clienti

2025 Revenue: € 20.7 million
Fatturato 2025: 20,7 M€

Employees: 40
Dipendenti: 40

2025 Production: 2 million liters
Produzione 2025: 2 Milioni di litri

Production capacity: 3 million liters
Capacità produttiva: 3 Milioni di litri

Factory and offices: 9,000 m²
Fabbrica e uffici: 9.000 mq

Gabriele raccontaci come è nata Iris Green:

Gabriele: “Quasi per scherzo da una chiacchierata tra due colleghi e amici in un laboratorio, io ero uno dei due e avevo 22 anni...”

Secondo te cosa rende Iris Green speciale e cosa le ha permesso di continuare a crescere in tutti questi anni?

Gabriele: “La vocazione al servizio, la centralità del laboratorio, la passione di chi lavora in azienda. La mia formazione da chimico mi ha portato fin da subito allo sviluppo del laboratorio, dove ho trascorso gran parte del mio tempo e dove ancora oggi appena posso torno sempre volentieri.

Per me avere un laboratorio equipaggiato con le migliori e più avanzate attrezzature, i migliori tecnici, non è un'opzione, è un'esigenza! Investiamo ogni anno una parte rilevante dei nostri utili nella strumentazione di laboratorio e nella formazione dei tecnici, provenienti sia da istituti tecnici che dalle università. Questo ci consente di offrire ai nostri clienti un'offerta tecnologicamente all'avanguardia ed in linea con le stringenti normative tecniche che si avvicinano ogni giorno”.

Quali sono stati i momenti di svolta nella crescita dell'azienda?

Gabriele: “Citerei tre momenti: il primo, nel 1996, come produttore conto terzi per una grande multinazionale, il se-



1996, as a contract manufacturer for a major multinational; the second, in 2000, marking the start of building the Italian market; and the third, in 2015, with our expansion into international markets, resulting in our current presence in over 40 countries worldwide. I will now hand over to Mario Micheli, our Sales & Marketing Director”.

Mario, tell us about your first impressions at Iris Green.

Mario: “When I started at Iris Green eleven years ago, the company was already performing well in Italy, and all the ingredients were in place to make it a success internationally as well. Over the years, we have worked on boosting brand visibility, building an overseas sales network, and, more broadly, driving Iris Green’s internationalization. The results have exceeded our expectations: revenue and volume figures have more than doubled, with foreign revenue growing more than sixfold, rising from 5% to 32% of the total”.

To what do you attribute this growth and success?

Mario: “I often remark that while we in sales act as ambassadors, and certainly must do so effectively, it is the laboratory that truly makes the difference in our sector. Our clients’ technicians find in Iris Green a partner capable of working alongside them at every stage of their operations, allowing them to focus on their paint business. On this point, I would like to hand over to Matteo Maranghi, our Technical Manager”.

Matteo, tell us about yourself and Iris Green.

Matteo: “You know, I’ve just celebrated 24 years with the company, longer than my marriage... It’s been great helping to grow that small, initial technical core into the team of 12 technicians working in our lab today. They’re young, motivated, and, being good Tuscans, always ready with a joke...”.



Headquarter Iris Green in Prato, Tuscany
Sede Iris Green a Prato, Toscana

condo, nel 2000, con l’inizio della costruzione del mercato italiano, ed il terzo, nel 2015, con l’apertura ai mercati internazionali, che ci vede oggi presenti in oltre 40 paesi del mondo. Adesso passerei il testimone a Mario Micheli nostro Sales & Marketing Director”.

Mario raccontaci quali sono state le tue prime impressioni in Iris Green.

Mario: “Quando ho iniziato in Iris Green, ormai 11 anni fa, l’azienda stava già lavorando bene in Italia e c’erano tutti gli ingredienti necessari

per farne un’azienda di successo anche all’Estero. In questi anni abbiamo lavorato al potenziamento della visibilità del brand, alla costruzione della rete commerciale all’estero e più in generale all’internazionalizzazione di Iris Green. I risultati ci hanno premiato anche oltre le aspettative: più che raddoppiati gli indicatori di fatturato e quantità con una crescita del Fatturato Estero di oltre 6 volte passando dal 5% al 32% del totale”.

A che cosa pensi sia dovuta questa crescita e questo successo?

Mario: “Spesso mi trovo a commentare: il ruolo di noi commerciali è quello di ambasciatori, certo lo dobbiamo fare bene, ma chi fa veramente la differenza nel nostro settore è il laboratorio. I tecnici dei nostri clienti trovano in Iris Green un Partner in grado di lavorare al loro fianco in ogni fase del loro lavoro, permettendo loro di concentrarsi sul loro business delle vernici. Su questo passerei la parola a Matteo Maranghi il nostro Technical Manager”.

Matteo raccontaci di te e Iris Green.

Matteo: “Ti dico solo che ho festeggiato 24 anni in azienda, più del mio matrimonio ... È stato bello contribuire a far crescere il piccolo nucleo tecnico iniziale nel team di 12 tecnici che oggi lavorano nel nostro laboratorio. Giovani, motivati e da buoni toscani sempre pronti alla battuta ...”.

Che cosa caratterizza e come è organizzato il laboratorio di Iris Green?

Matteo: “Ci è stato detto che il nostro è uno dei laboratori con la più mo-





What characterizes the Iris Green laboratory, and how is it organized?

Matteo: “We have been told that ours is one of the laboratories with the most modern and comprehensive instrumentation in the sector. Over the past five years, we have more than doubled the number of our laboratory technicians, and a significant portion of my time has been dedicated to their training and to optimizing the use of our equipment. Today, we can say that we have a modern and well-organized laboratory. Our laboratory is essentially divided into two areas: Product and Color. I personally manage the Product side, specifically Research & Development, Quality Control, physicochemical and bacteriological analysis, custom product development, and regulatory affairs, while the Color division is managed by Davide Grotto, whom I will now hand over to”.



Davide, what do you handle in your area?

Davide: “We prepare, optimize, and manage our customers’ color formulas. To do this, we utilize three spectrophotometers and three different color-matching software programs to meet each customer’s specific needs. We have also recently installed an automated dispensing line, which allows us to reduce the time required to prepare color formulas. We are also responsible for an increasingly strategic area: software for managing tinting machines and color-matching, both at points of sale and in our customers’ laboratories”.

Gabriele, coming back to you: how did you manage this growth in volumes, revenue, and staff?

Gabriele: “A few years ago, we decided to bet on our growth and purchased the facility next door, more than doubling the total footprint of our factory and offices. Last year, we also approved an investment plan to significantly increase the automation of our production lines; this included installing a new, fully automated system for large-batch production, which boosted our production capacity by over 50%. At this point, I’ll hand things over to Simone Cordisco, our Production Manager”.

Simone, how are you finding your new factory?

Simone: “It is exciting to see such an ambitious and innovative project take shape and to be a part of it. We have just started up the new plant, yet we have already recognized its remarkable potential; we are confident that this new installation will yield excellent results in terms of both quality and productivity”.

dena e completa strumentazione del settore. Negli ultimi 5 anni abbiamo più che raddoppiato il numero dei nostri tecnici in laboratorio e una buona parte del mio tempo è stato dedicato alla loro preparazione e ad ottimizzare l’uso dei nostri strumenti. Oggi possiamo dire di avere un laboratorio moderno e ben organizzato. Il nostro labora-

torio si divide sostanzialmente in due aree: Prodotto e Colore. Gestisco direttamente la parte relativa al Prodotto ed in particolare: Ricerca e Sviluppo, Controllo qualità, Analisi Chimico-Fisiche, Analisi Batteriologiche, Sviluppo di prodotti customizzati, Gestione del Regolatorio.... mentre la parte del Colore è gestita da Davide Grotto, al quale lascio la parola”.

Davide di che cosa vi occupate nella vostra area?

Davide: “Prepariamo, ottimizziamo e gestiamo le formule colore dei nostri clienti. Per far questo ci avvaliamo di 3 spettrofotometri e di 3 diversi software di color-matching per adattarci alle esigenze di ogni cliente. Abbiamo inoltre recentemente installato una linea automatica di dosaggio che ci consente di ridurre i tempi di preparazione dei colorfile. Siamo inoltre responsabili di un’area sempre più strategica: il software per la gestione delle macchine tintometriche e del color-matching sia nei punti vendita che nei laboratori dei nostri clienti”.

Gabriele torno a te per chiederti, come avete gestito questa crescita di: volumi, fatturato e personale?

Gabriele: “Qualche anno fa abbiamo deciso di fare una scommessa sulla nostra crescita e abbiamo acquistato un capannone attiguo al nostro più che raddoppiando la superficie totale della nostra fabbrica e dei nostri uffici. Lo scorso anno abbiamo anche approvato un piano di investimenti per aumentare in maniera significativa l’automazione dei nostri impianti produttivi, incluso anche l’installazione di un nuovo impianto totalmente automatizzato per la produzione dei grandi lotti che ha consentito un aumento della capacità produttiva di oltre il 50%. A questo punto lascerei la parola a Simone Cordisco, nostro responsabile della produzione”.

Simone come ti trovi nella tua nuova fabbrica?

Simone: “È entusiasmante vedere prendere forma ed essere parte di un progetto così ambizioso e innovativo. Abbiamo appena avviato il nuovo impianto ma già ne abbiamo percepito le notevoli potenzialità, siamo convinti che la nuova installazione ci darà grandi soddisfazioni sia in termini di qualità che di produttività”.

But Iris Green is not just about production; if I understand correctly, right from the start you have had been very active in the trading powder pigments, activity that has proven highly synergistic with your core business of tinting systems.

Gabriele: "That is absolutely true, but I would prefer for our Asset Trading Manager, Enzo Ravà, to speak to you about it directly".

Enzo, what is the reason a manufacturer of paints, inks, or plastics decides to buy from Iris Green?

Enzo: "Our customers choose us for the extensive stock of pigments, registered under our name and tested for our own production use, and for the speed and flexibility of our service, but above all for the added value our Laboratory and Regulatory Department provide compared to traditional distributors".

So, Gabriele, what is the next milestone?

Gabriele: "We certainly don't lack creativity or the drive to get things done, we'll see how it unfolds, but the important thing is that we do it... together!".

Ma Iris Green non è solo Produzione, se capisco bene sin dagli albori avete avuto una importante attività di Trading di pigmenti in polvere che è risultata fortemente sinergica con la vostra attività principale sui sistemi tintometrici.

Gabriele: "Assolutamente vero, ma preferirei che a parlarne fosse direttamente il nostro Asset Trading Manager, Enzo Ravà".

Enzo qual è il motivo per il quale un produttore di vernici, inchiostri piuttosto che di materie plastiche decide di acquistare da Iris Green?

Enzo: "I nostri clienti ci preferiscono per la notevole disponibilità di pigmenti a magazzino, registrati REACH a nostro nome, testati per il nostro uso in produzione, la rapidità e flessibilità del nostro servizio ma soprattutto per il valore aggiunto che il nostro Laboratorio e l'Ufficio Regolatorio sanno dare, rispetto ai tradizionali Distributori".

Quindi Gabriele qual è il prossimo traguardo?

Gabriele: "La creatività non ci manca e nemmeno la voglia di darci da fare, si vedrà, l'importante è che sia ... Insieme!".



Da oltre 50 anni progettiamo e realizziamo impianti e macchinari "su misura" per l'industria degli adesivi, sigillanti, lubrificanti, vernici ed inchiostri

For over 50 years, we have been designing and manufacturing bespoke plants and machinery for the adhesives, sealants, lubricants, paints and inks industry.

**Vi aspettiamo!
Stand 452**

