

“L’evoluzione del mercato delle costruzioni:nuove tendenze, strategie e soluzioni per le imprese impiantistiche”

di Ivano Padovani – Presidente ASSISTAL

Rimini, 4 marzo 2005

Con il mio intervento intendo tracciare brevemente lo scenario del tessuto imprenditoriale che riguarda le imprese impiantistiche e che vedo definirsi sempre più secondo due linee di sviluppo. Da una parte le piccole imprese, in alcuni casi caratterizzate da una logica tipica del capitalismo familiare, e dall’altra le imprese di medie e grandi dimensioni. Le prime sono destinate sempre più ad operare in un mercato di nicchia, nel doppio senso di locale e di ambito specializzato. La loro competitività nel medio periodo – che rischia di ridursi a mera sopravvivenza – è nella capacità di offrire una risposta adeguata ‘su misura’, equivalente a quello che a livello di distribuzione può essere il classico negozio di quartiere.

L’altra faccia del mercato è invece rappresentato dalle aziende che si rivolgono al mercato *tout court* e alle quali si richiede sempre più di investire in ricerca e innovazione, la cui carenza sta penalizzando il nostro settore. E’ evidente che la rapidità dell’evoluzione tecnologica non sempre può essere garantita da un’unica impresa, e pertanto occorre trovare nuove soluzioni per adeguarsi alle sempre crescenti esigenze espresse dal mercato.

Qual è dunque il percorso che si intravede? La possibilità di fare sistema tra piccoli operatori ad alta specializzazione e aziende di dimensioni tali da consentire anche la possibilità di investimenti finanziari in grado di affrontare le sfide del mercato.

Questa via potrebbe essere percorsa attraverso l'avvio di processi di aggregazione che, seppur con evidenti difficoltà intrinseche, quali la dimensione aziendale, l'appartenenza settoriale, la diversa connaturazione della proprietà, potrebbero avere inizio con la condivisione delle attività non *core business* dell'azienda come, ad esempio, le attività logistiche, commerciali o tecnico-amministrative, in una logica di ottimizzazione dei costi, mettendo così a fattor comune strumenti ed esperienze.

A tale riguardo è necessario tener conto del fatto che la globalizzazione è ormai un dato acquisito e che l'internazionalizzazione non rappresenta più una scelta, anche se obbligata, ma una condizione nella quale ci si trova ad operare. E mi spiego: le aziende non si trovano di fronte alla scelta se e dove andare alla ricerca di nuovi mercati di sbocco, ma si trovano la concorrenza in casa.

In particolare la Spagna e la Francia, anche per ragioni strategiche di vicinanza geografica con il nostro Paese, si stanno affacciando con intenzioni bellicose di shopping sul nostro mercato nazionale. Questo avviene in particolare nel settore energetico che, nei due Paesi d'Oltralpe citati, è rappresentato soprattutto da grandi colossi che guardano con interesse dalle loro posizioni di forza al nostro mercato, che si presenta polverizzato e quindi facile preda ma, allo stesso tempo, estremamente appetibile grazie all'alta redditività e il profondo radicamento sul territorio delle nostre *Utilities*.

Tale situazione contribuisce alla preparazione di un terreno fertile che non richiede sforzi di conquista particolari da parte di realtà già fortemente strutturate e organizzate. L'Italia può modificare questo scenario imboccando la strada di un sana politica di razionalizzazione del settore che favorisca l'avvio di processi quali fusioni, acquisizione, o alleanze, atti a rafforzare il mercato locale e sostenere l'agguerrita concorrenza estera.

La riorganizzazione deve però partire dall'interno dell'azienda, in termini di processi produttivi e gestione delle risorse. In particolare le risorse umane il cui impiego deve consentire la massima flessibilità in risposta ad una necessità tipica di questo settore. E la flessibilità della manodopera deve essere assicurata da adeguati strumenti normativi nel pieno rispetto delle specifiche esigenze di lavoratori e aziende. Le trattative per il nuovo Contratto di Lavoro, avviate nei giorni scorsi, dovrebbero, a nostro avviso, condurre al riconoscimento, anche a livello contrattuale, delle specificità del settore impiantistico, allo scopo di consentire alle nostre imprese di mantenere la competitività sul mercato nazionale ed internazionale.

Inoltre alle nostre aziende dobbiamo raccomandare un riorientamento della propria produzione verso il servizio a sostegno dell'evoluzione del comparto, come già avvenuto in precedenza in altri settori, e che oggi si impone nell'ambito impiantistico.

Il Facility Management e il Global Service di derivazione anglosassone stanno mettendo sempre più l'accento sul valore della gestione e

manutenzione rispetto alla mera realizzazione dell’impianto e agli aspetti tecnico-prestazionali.

D’altra parte è proprio in questo aspetto il valore aggiunto che sta riportando l’impiantistica al centro dello spazio costruito e anche dei sistemi infrastrutturali.

E’ necessario quindi ricondurre alla centralità l’impiantistica. Il traguardo deve essere la trasformazione degli impianti da ‘accessori’ a ‘ingredienti essenziali’ del patrimonio costruito.

In che modo? La chiave di volta è nell’integrazione, ovvero nell’integrazione dell’impiantistica sin dalla fase progettuale. Deve infatti terminare l’epoca nella quale gli impianti vengono ‘aggiunti’ al progetto come fossero strutture posticce. In tal senso va superata la logica del massimo ribasso perché, operando nella logica del ‘minor prezzo possibile’ invece che in quella – a nostro avviso corretta – del ‘miglior costo sostenibile’, il rischio è duplice: per il cliente di una scadente qualità, per l’azienda di un margine non più sostenibile a fronte di una situazione congiunturale del mercato di stallo, con una diminuzione generale degli investimenti e un costo dei materiali – il caro metalli sia un esempio per tutti - e dell’energia in aumento costante.

In generale, quindi, Assistal chiede una regolamentazione del settore con l’adozione di misure che non attengano a dinamiche episodiche e di straordinarietà, ma che si riferiscano ad una politica di sostegno alle imprese nel medio-lungo periodo, al fine di consentire una programmazione adeguata, soprattutto in termini di investimenti. In

relazione al fenomeno del ‘caro metalli’, di cui tanto si è parlato sui giornali e rispetto al quale nella Finanziaria 2005 qualche cosa è stato ottenuto, si chiede di regolamentare nel dettaglio tutti i componenti da costruzione legati ai metalli e non solo i materiali.

Naturalmente da parte nostra c’è sul tavolo, da un lato, l’impegno a sostenere le imprese con un adeguato programma di formazione e una consulenza attiva e, dall’altro, a cooperare con le altre associazioni e federazioni contingue, che rientrino nel macro settore delle costruzioni.

Da un’analisi dei dati di consuntivo dell’ultimo trimestre 2004 e di previsione per il primo trimestre 2005 del nostro Osservatorio Congiunturale, posso confermare che, malgrado la situazione del mercato non sia rosea nell’insieme, le prospettive sono buone, anche se le criticità, come sopra detto, non sono da sottovalutare.

In particolare – mi preme sottolinearlo – l’evoluzione del mercato si sta orientando verso una maggiore domanda dell’impiantistica che ne riafferma la centralità, a vari livelli.

Se il trend del mercato dell’edilizia e delle costruzioni non è più in una fase espansiva, dopo anni di crescita in controtendenza con gli altri settori industriali, esso tiene comunque e trascina positivamente il settore impianti, soprattutto perché tutti gli interventi interessano l’impiantistica, la ristrutturazione come gli interventi ex novo. In particolare cresce la domanda di sicurezza, sia come *safety* che *security*, affidata in gran parte agli impianti, sia negli ambienti confinati che nei sistemi infrastrutturali, e la richiesta di comfort.

Inoltre il volano del mercato immobiliare che in Italia, a differenza di altri Paesi europei, non sta esaurendo la propria spinta, punta soprattutto sulla gestione immobili alla cui redditività contribuiscono in modo determinante gli impianti.

Questo Convegno vuole divenire un'occasione per mettere a fuoco il traguardo da raggiungere mediante la comprensione delle dinamiche comuni e la condivisione delle esperienze. Tale traguardo rappresenta per noi la costituzione di un tavolo di lavoro trasversale che consenta di mettere a fattor comune esperienze e criticità di ogni singolo comparto. Naturalmente l'incontro di oggi non rappresenta che il trampolino di lancio per i futuri propositi, scopo ultimo di un lavoro preparatorio che, ci tengo a precisarlo, è già stato avviato nell'ambito di alcuni progetti relativi a tematiche di comune interesse, mi riferisco ad esempio al Tavolo Tecnico delle Costruzioni costituito da numerosi soggetti rappresentanti il comparto - tra cui Ance, Anie, Oice e F.In.Co, oggi qui presenti - che offre un valido spunto per una futura concertazione.

A tutti gli intervenuti un vivo ringraziamento per il contributo offerto con l'augurio di proseguire su questa linea per il conseguimento degli obiettivi proposti.

Grazie infine a coloro che hanno partecipato alla discussione fornendo validi argomenti di riflessione su cui avviare un fecondo confronto tra tutti gli operatori e che costituiscono la base per l'incontro di domani nel quale,

oltre a comprendere le dinamiche comuni, si delineeranno soluzioni concrete per le imprese.