

SCRUTANDO L'ORIZZONTE

Basta sfiorare delicatamente il display dello smartphone con il polpastrello e una delle numerose app dedicate al meteo ci consente di sapere immediatamente che tempo incontreremo nel nostro prossimo viaggio. Oppure possiamo azionare il navigatore che ci porta a destinazione per un importante colloquio d'affari, anche in una città dove non siamo mai stati prima. Sono possibilità che ormai diamo per scontate, grazie all'ampia diffusione dei device digitali che hanno radicalmente cambiato le nostre abitudini. Non è altrettanto facile orientarsi nei mutamenti di un mercato come il nostro, specialmente nella fase finale di un anno come il 2018, così ricco di eventi importanti e dal significato contrastante.

La miglior bussola disponibile sul mercato è quella rappresentata dai protagonisti del mercato stesso, che abbiamo incontrato in occasione del 26° congresso nazionale di Assodimi/Assonolo. I lavori si sono svolti in una location suggestiva come H-Farm, la celebre piattaforma che aiuta i giova-

ni a lanciare iniziative innovative e che supporta la trasformazione delle aziende verso il digitale. Fin da questa azzeccatissima scelta, il direttore Marco Prosperi e il presidente Mauro Brunelli hanno orientato la discussione in una direzione precisa: digitale, innovazione e giovani sono stati alcuni dei temi più interessanti affrontati durante il congresso, che ha ospitato anche l'intervento dei primi "millennials" che stanno conquistando un ruolo da protagonisti sul mercato.

Camaleonti digitali

Partiamo proprio dalle possibilità derivanti dallo sviluppo tecnologico, tema affrontato nel contributo di Federico Della Puppa, responsabile dell'area Economia&Territorio della società di ricerca Smart Land. Dal suo punto di vista è proprio questa la chiave del rilancio, in qualunque ambito: "Il digitale ci costringe a gestire le cose in maniera diversa da come eravamo abituati. Non amo il termine 'cambiamento': chi ha sviluppato una professionalità di livello in un settore non deve certo riciclarsi altrove, semmai deve modi-

ficare il proprio modus operandi, adeguandolo ai tempi. Gli strumenti forniti dallo sviluppo digitale ci consentono di ripensare a un processo nel suo insieme e, nel nostro settore, ciò significa ad esempio passare alla demolizione controllata e poi a quella selettiva, per riutilizzare i materiali direttamente sul posto e quindi abbracciare completamente la logica dell'economia circolare, ormai indispensabile". Non servono quindi rivoluzioni copernicane, ma specifici correttivi da introdurre ad hoc. "Le cose stanno sicuramente andando meglio rispetto al passato", continua Della Puppa. "Il problema che tuttora rimane insoluto è la produttività. L'edilizia è il fanalino di coda dell'economia di un Paese come l'Italia che a sua volta lo è dell'Unione Europea. La questione riguarda tutti i settori, con la sola eccezione del Real Estate. Rispetto agli anni Sessanta il settore manifatturiero è due volte e mezza più produttivo, mentre nello stesso periodo l'edilizia ha perso 35 punti di produttività. Ci sono segnali positivi come l'aumento delle ore lavorate, ma se incrociamo questo dato con il valore della produzione vediamo come la produttività sia calata, nei fatti".

LE DIFFICOLTÀ DELL'ECONOMIA ITALIANA E QUELLE SPECIFICHE DEL SETTORE DELLE COSTRUZIONI RENDONO PARTICOLARMENTE COMPLESSA L'ANALISI DELLO SCENARIO CONGIUNTURALE. SE NE È DISCUSO AMPIAMENTE ANCHE AL 26° CONGRESSO DI ASSODIMI/ASSONOLO, PRENDENDO IN ESAME PROBLEMI E POTENZIALITÀ SIA DEL MERCATO ITALIANO CHE DI QUELLO EUROPEO

di Lorenzo Zacchetti

I mezzi e le idee

Dal punto di vista di Della Puppa il problema italiano è principalmente culturale: *“Il piano ‘Industria 4.0’ non ci ha spinto a fare quel salto sul piano gestionale del quale invece avremmo bisogno. È stato sbagliato anche il nome: sarebbe stato meglio chiamarlo piano ‘Impresa 4.0’. È infatti finita quella fase, durata oltre due secoli, nella quale il centro della nostra attività economica era la produzione industriale. Da dieci anni a questa parte il digitale ha cambiato tutto e adesso è lui che governa la produzione, non più l’industria e le sue macchine. Però noi continuiamo a ragionare in modo ‘vecchio’, così abbiamo utilizzato gli incentivi introdotti dall’ex ministro Calenda per cambiare le macchine, ma senza cambiare il nostro modo di pensare! Ci siamo concentrati sull’hardware e non sul software: questo è l’errore del nostro settore e, se lo comprenderemo, man mano miglioreremo tutti. Intanto l’Italia, però, è purtroppo un Paese in ritardo rispetto al contesto europeo”.*

Boels Rental e l'Italia

Andiamo allora a vedere in quale tipo di contesto ci stiamo muovendo. I dati esposti durante il Congresso

hanno evidenziato come l’economia europea nel suo complesso stia vivendo una fase di rallentamento, pur mantenendosi a livelli ancora interessanti. Nell’ultimo trimestre monitorato da Eurostat la crescita è stata del +2,1% e in particolare il settore delle costruzioni ha ripreso un buon passo in tutto il Continente. Nonostante alcune flessioni temporali, stiamo tornando ai livelli produttivi della fase 2009/2010, che sicuramente non registrava gli stessi livelli pre-crisi, ma che altrettanto certamente è stata migliore rispetto al 2011/2012. Questo rilancio sta avvenendo non tanto grazie alle opere pubbliche, bensì per merito degli investimenti privati. *“L’Europa cresce soprattutto nei Paesi nei quali, guarda caso, un operatore importante come Boels Rental è andato a comprare alcuni punti vendita. La crescita di Slovacchia, Repubblica Ceca e Paesi baltici non è casuale: chi c’è stato ha notato il livello di rapidità e di modalità costruttive che si stanno adottando. Basti vedere l’espansione della periferia di Vilnius e il loro modo di costruire: in classe A e molto velocemente. Hanno dei piani di espansione che si traducono in dinamiche molto*



interessanti, che purtroppo però non riguardano l'Italia”.

Gli olandesi di Boels Rental, però, nutrono per il nostro Paese un certo interesse, come dimostrato dall'intervento al convegno di Jakub Matejov, direttore operativo nonché responsabile di vari mercati nazionali tra cui Italia, Polonia e Repubblica Ceca, per un totale di 40 punti vendita. Fondata nel 1977, Boels Rental oggi vanta 413 punti vendita in tutta Europa, di cui quattro sul nostro territorio: “Chiaramente ogni mercato nazionale fa storia a sé”, ha dichiarato Matejov. “Nel mio lavoro mi capita di relazionarmi con diversi Paesi, quindi ho molta esperienza nel campo. Il mercato italiano è certamente frammentato, però ha una grande storia, una lunga tradizione, al contrario ad esempio di un paese come la Repubblica Ceca, che da questo punto di vista è molto più giovane. Ciò che però ho notato è che le attività locali hanno delle difficoltà e fanno fatica a rimanere a galla. Gli unici che riescono a stare in piedi sono quelli che si specializzano. Quindi so-



JAKUB MATEJOV
DIRETTORE OPERATIVO E COUNTRY MANAGER DI BOELS RENTAL PER L'ITALIA, HA CONFRONTATO LO SCENARIO ITALIANO CON GLI ALTRI MERCATI EUROPEI

sempre spazio per le buone idee, quelle innovative, che trovano sempre il loro posto nel mercato”.

Un nuovo “customer mix”

Per Boels Rental l'idea innovativa è stata quella di affiancare al noleggio generalista anche quello specializzato: “Nel tempo - spiega Jakub Matejov - abbiamo compreso come essere generalisti non fosse sempre un vantaggio, perché questa caratteristica ci escludeva dalla partecipazione ad alcuni progetti che richiedevano attrezzature pesanti e ad alto tasso di specializzazione. Quindi abbiamo cambiato

“ **OGNI MERCATO HA LE SUE CARATTERISTICHE: QUELLO ITALIANO È MOLTO FRAMMENTATO, MA POSSIEDE ANCHE UNA NOTEVOLE TRADIZIONE. SONO CONVINTO CHE SI CONSOLIDERÀ** ”

(JAKUB MATEJOV)

no convinto che il mercato italiano si consoliderà, come abbiamo visto negli ultimi tre anni, perché comunque c'è

modalità, anche grazie all'acquisizione di noleggiatori molto specializzati”. Se fino a 15 anni fa i clienti di Boels

NEL CUORE DELL'INNOVAZIONE

I lavori congressuali di Assodimi/ Assonolo si sono svolti a Ca' Tron, frazione del comune di Roncade (Tv). Qui c'è l'headquarter di H-Farm, che ha sedi anche a Milano, Torino, Roma e Catania. La suggestiva location, che si estende per 15 ettari di campagna

e ha già in programma di espandersi ulteriormente, riunisce incubazione e accelerazione per le start-up al supporto consulenziale per imprese tradizionali che intendono trasformarsi in un'ottica digitale. Lo scorso anno, durante il 25° convegno a Villa Zarri, nelle vicinanze



di Bologna, la fondatrice Cristina Mollis aveva fatto l'intervento di apertura, catturando l'interesse dei partecipanti. Marco Prospero e Mauro Brunelli si erano così proposti di organizzare proprio qui la successiva edizione, per sostenere con maggiore energia la spinta dei suoi associati verso l'adeguamento dei propri modelli operativi. Non solo hanno realizzato l'obiettivo, ma grazie a un'idea tanto semplice quanto efficace, come quella di chiedere a ciascun operatore di portare una bottiglia di vino della propria regione, hanno iniziato a stimolare il networking fin dalla cena della vigilia.



Rental erano principalmente imprese edili o privati che volevano eseguire dei piccoli lavori, le attività implementate nell'ultimo decennio hanno consentito di espandere in maniera rilevante il portafoglio clienti. Oggi il gruppo dei Paesi Bassi vanta 18 specializzazioni, che spaziano da comparti classici come il movimento terra e il sollevamento ad attività differenti come il controllo climatico, la pulizia, l'organizzazione di eventi e il controllo degli accessi. Un'altra scelta particolare è stata quella di utilizzare marchi specifici per le diverse tipologie di attività, così da favorire un'immediata identificazione tra il cliente e le caratteristiche di qualità riconosciute al brand. Saper "cambiare pelle" con intelligenza è una dote fondamentale anche secondo Della Puppa: *"Nel passato siamo stati viziati da crescita che nel lungo periodo erano molto consistenti e quindi appena vediamo che il mercato va meglio pensiamo di poter tornare alla condizione di un tempo. Invece la discontinuità economica ci richiede di essere discontinui anche dal punto di vista mentale, altrimenti sarà inevitabile rimanere intrappolati in un ciclo di fasi alterne di crescita e decrescita. Bisogna essere consapevoli del fatto che lo scenario attuale presenta condizioni che non sono più quelle del passato, perché non sono più sostenibili sia dal punto di vista ambientale che da quello economico e finanziario. Non possiamo più permetterci un modello che funziona nel modo tradizionale: prendi una risorsa, la trasformi in un prodotto, lo utilizzi e infine lo butti via. Oggi la nostra nuova chiave di lettura deve essere l'economia circolare, solo che non abbiamo ancora capito bene come sfruttarla"*.

Lo scenario attuale

A stimolare un cambiamento creativo sono i dati relativi al 2017, che inquadrano l'Italia tra i pochi Paesi con una crescita ancora a quota +0,3%. Tutta l'Europa sta crescendo, ma noi meno degli altri. L'output delle costruzioni a livello

europeo è fissato al 2,5%, quindi in tutto il Vecchio Continente si viaggia con un livello di produzione nelle costruzioni che è simile a quello del PIL. Lo scenario di breve e medio periodo è mediamente orientato al 2,5-3% circa. Quello italiano "volgeva al bello" fino a qualche mese fa, mentre poi è cambiato: l'ultima rilevazio-

ne Istat segna un +1,2%, ovvero una crescita che vale la metà della media continentale. Il settore delle costruzioni è sostanzialmente in linea, ma leggermente più basso rispetto al PIL. L'aggancio non riusciva già nei primi mesi dell'anno, quando l'economia ci faceva sognare una crescita del +1,9%, ma poi non ce l'ha fatta nemmeno nei

CONSIGLI PER LE IMPRESE

Quali sono le strategie da implementare per aumentare la marginalità? Integrare l'offerta con nuove categorie, nonché aumentare e rinnovare i beni disponibili a noleggio. Il parco-macchine di questo settore è vecchio: il 41,5% delle macchine del movimento terra ha più di sette anni, l'83% dei gruppi elettrogeni ha da uno a cinque anni e l'86,3% delle gru a noleggio ha più di tre anni. Bisogna inoltre riflettere bene sulla propria tipologia di attività: il nolo a caldo va bene per chi ha struttura e organizzazione; il nolo a freddo, invece, ha registrato dati positivi, ma con differenze significative rispetto al fatturato. I player più grossi sono anche quelli che crescono maggiormente: +7% e +8% negli ultimi due anni, a fronte del +3,7% di chi fattura meno di 1 milione. La dinamica biennale vede comunque il 70% delle aziende con entrambi i bilanci (2016 e 2017) chiusi in utile: *"Dobbiamo essere coscienti del fatto che il momento è molto positivo e che questa congiuntura favorevole va usata"*, commenta Federico Dalla Puppa. *"È il momento nel quale fare delle scelte, di passare a pratiche migliori rispetto a quelle che adottavamo in precedenza, ma senza buttare via tutto quello che abbiamo fatto finora. L'unico tema ancora molto critico è quello della liquidità, sul quale nel prossimo futuro le banche potrebbero avere un ruolo diverso: mai come in questo momento c'è stata tanta liquidità inutilizzata, a causa dell'instabilità e dell'incertezza che frena gli investimenti"*.



DALLA PARTE DEI NOLEGGIATORI



👤 **MARCO PROSPERI** (A DESTRA NELLA FOTO), INSIEME A **MAURO BRUNELLI**, INSIEME A **ELISA TAINI**, DIRETTORE COMMERCIALE DI M.E.T.A. E VICEDIRETTORE DI ASSODIMI/ASSONOLO

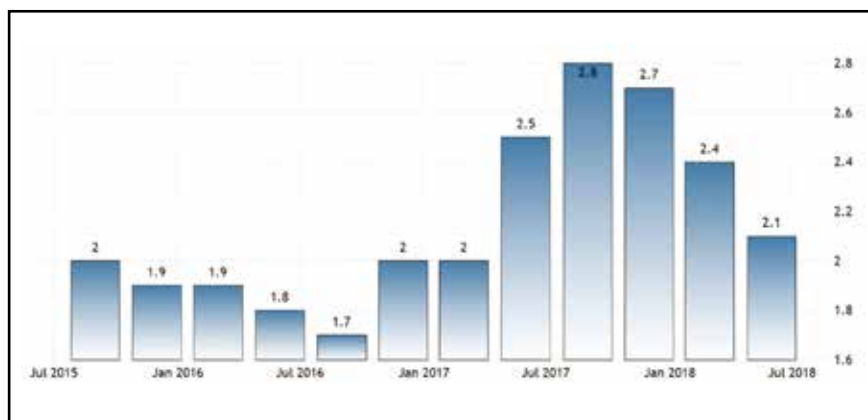
Il lungo titolo scelto da Assodimi/ Assonolo per il suo 26° congresso racchiude gran parte delle riflessioni fatte sull'andamento del mercato: *"Io noleggio, tu compri, egli scambia, noi noleggiamo... e voi?"*.

Marco Proseri e Mauro Brunelli, rispettivamente direttore e presidente di Assodimi/Assonolo, le hanno approfondite punto per punto. "Io noleggio" si riferisce all'impegno e alla professionalità delle aziende del settore, valori fondamentali e che vanno salvaguardati anche in questo periodo denso di cambiamenti, che vanno dalle acquisizioni agli accorpamenti: la qualità è sempre l'arma vincente. "Tu compri" punta direttamente al cliente, che in Italia è ancora tendenzialmente predisposto all'acquisto. Necessita un salto culturale, nel quale le aziende del settore devono impegnarsi con la stessa dedizione che riservano al loro core-business. "Egli scambia" richiama un problema non nuovo, ma tuttora presente: il fenomeno dei prestatori di macchine che si contrappongono ai noleggiatori professionisti. La campagna *"#SeNoleggiDaChiNoleggi?"* punta proprio su questo aspetto. "Noi noleggiamo" richiama la dimensione collettiva e il confronto, che deve essere costante sia con i propri clienti, per intercettarne i bisogni, sia con gli altri associati, per fare sistema. "E voi?" è la domanda conclusiva, che allude alla capacità di ogni azienda di scegliere la propria strada, sulla base delle proprie caratteristiche e alla luce degli elementi emersi durante il congresso.

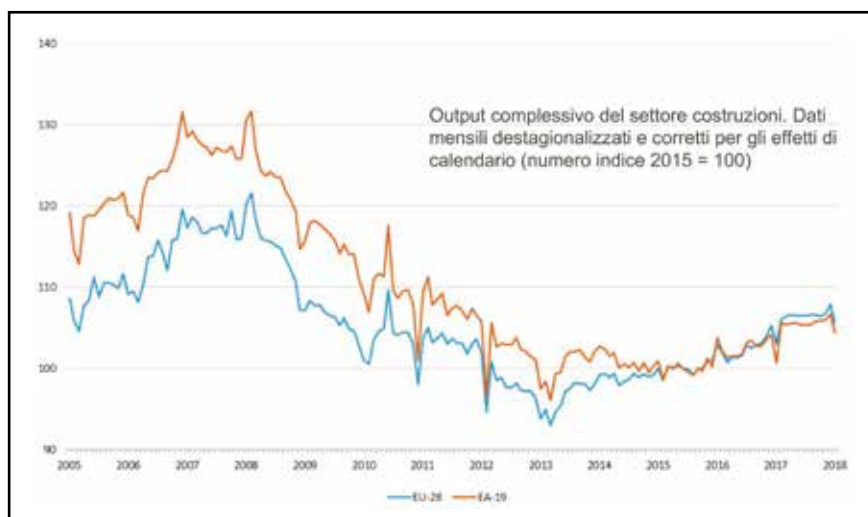
mesi successivi, quando c'è stata una frenata generale.

Perché le costruzioni in Italia fanno così fatica? Secondo Federico

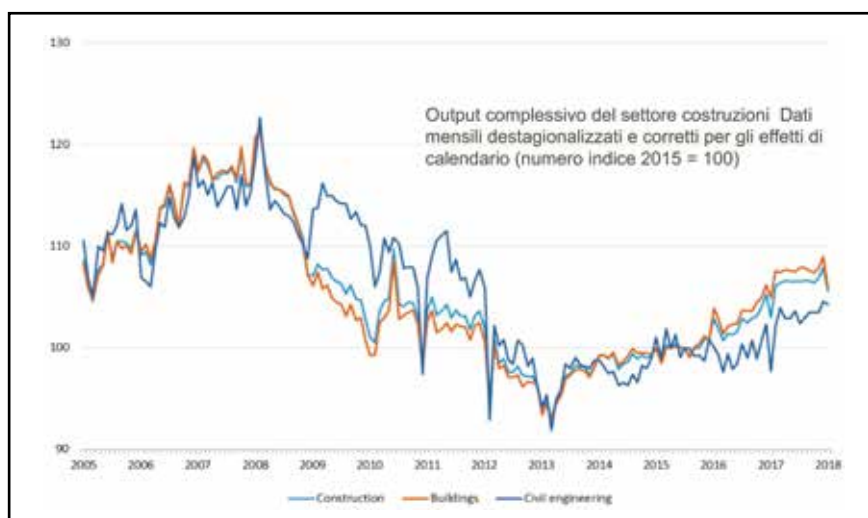
Dalla Puppa dipende dalla vecchiaia di un settore che *"ancora non riesce a usare l'innovazione per la gestione dei processi, come invece*



➤ ALCUNE DELLE SLIDE UTILIZZATE DA FEDERICO DELLA PUPPA DURANTE IL CONGRESSO, PER GENTILE CONCESSIONE DEGLI ORGANIZZATORI. QUI VEDIAMO L'ANDAMENTO DEL MERCATO EUROPEO SECONDO EUROSTAT



➤ DOPO UN LUNGO INSEGUIMENTO, I PAESIDI "EUROLANDIA" (IN AZZURRO) HANNO FINALMENTE RAGGIUNTO QUELLI ESTRANEI ALLA MONETA UNICA



➤ IL GRAFICO EVIDENZIA L'ANDAMENTO DEL SETTORE COSTRUZIONI (IN AZZURRO), CON QUELLO SPECIFICO DELL'INGEGNERIA CIVILE (IN BLU) E DELL'EDILIZIA (IN ARANCIONE)

avviene negli altri Paesi. Inoltre c'è un deficit specifico di produttività: mentre le oscillazioni del quadro europeo comunque non vanno mai sotto lo 0%, la crescita italiana periodicamente attraversa fasi negative".

Cosa dobbiamo aspettarci per il prossimo anno? Istat ha rivisto al ribasso le sue previsioni sul PIL, passate dall'1,4% all'1,1%. Il Governo la scorsa primavera prevedeva lo 0,9%, ora promette l'1,5% ("Qualcuno si spinge a prevedere anche qualcosa in più, ma visti i numeri io sarei per la prudenza", osserva Dalla Puppa). Il Fondo Monetario Internazionale e tutti gli altri principali istituti prevedono una crescita dell'1%-1,2%. Per quanto riguarda le previsioni relative all'ambito specifico delle costruzioni, nessuno si sta sbilanciando. Ance non ha più fornito indicazioni dopo quelle dello scorso febbraio. "Forse perché tutti quelli che l'hanno fatto in precedenza hanno sbagliato: i numeri non erano coerenti con il quadro complessivo, quindi a maggior ragione conviene essere prudenti", commenta il ricercatore.

Prezzi e occupazione

Bisogna quindi essere prudenti, ma non pessimisti. Federico Dalla Puppa invita a considerare obiettivamente la situazione, senza trascurarne le potenzialità: "Bisogna capire che dentro questo meccanismo economico/finanziario ci sono certamente degli indicatori positivi e dei settori che possono sfruttarli per consolidare la propria crescita. La fiducia delle imprese di costruzioni sta crescendo, ma anche in questo caso con andamenti altalenanti. Migliorano gli ordini, anche se prevale il pessimismo: il 60% ha una visione negativa del mercato, a fronte del 40% che invece fa un'analisi ottimista". Seppur con cambi repentini di mese in mese sta migliorando il giudizio sulle attività che le imprese hanno svolto e sui futuri piani di costruzione: "L'andamento altalenante non è casuale. Ad esempio, ai politici dovrem-



ANCHE QUEST'ANNO IL CONGRESSO ASSODIMI/ASSONOLO HA AVUTO UN PASSAGGIO FONDAMENTALE NELLE STATISTICHE PRESENTATE DA FEDERICO DELLA PUPPA, RESPONSABILE DELL'AREA ECONOMIA & TERRITORIO DELLA SOCIETÀ DI RICERCA SMART LAND

Tuttavia cresce costantemente il numero di soggetti iscritti alle Camere di Commercio come noleggiatori dei vari settori, al momento siamo a 4.922. La crescita riguarda tutti i settori, anche quelli più tradizionali: il noleggio a caldo ha segnato negli ultimi due anni una crescita rispettivamente di 84 e 85 unità. L'altra faccia della medaglia, rispetto alla crescita dei player, è legata alla qualità. Come spiega Marco Proserpi, direttore di Assodimi/Assonolo: "I clienti sono ancora propensi all'acquisto delle macchine sia perché gli incentivi vanno in quella direzione, sia perché comunque fa parte della nostra

“ L'EDILIZIA È IL FANALINO DI CODA DELL'ECONOMIA DI UN PAESE COME L'ITALIA, CHE A SUA VOLTA È IL FANALINO DI CODA DELL'UNIONE EUROPEA ”

(FEDERICO DELLA PUPPA)

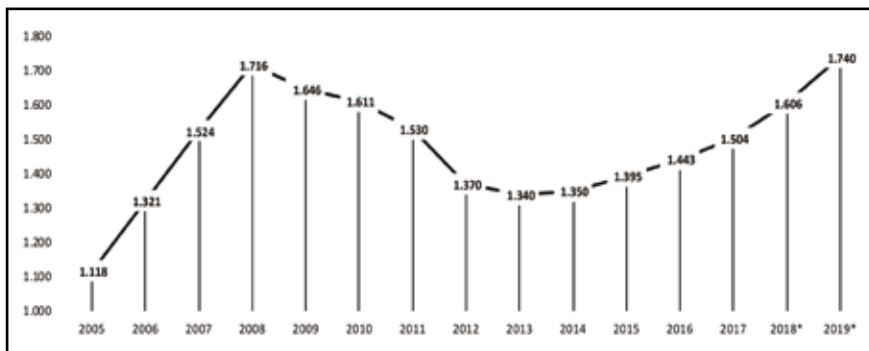
mo dire di stare attenti con gli annunci, perché l'incertezza sugli incentivi e sulle regole di lungo periodo è destabilizzante", osserva. In merito ai prezzi, l'andamento è marcatamente anticongiunturale: in fase di rallentamento del mercato si agisce sulla leva del prezzo per stimolare la domanda, mentre quando il mercato sale ci si adegua per fare marginalità. Tuttavia questo fenomeno - per quanto interessante - non fa il paio con la crescita occupazionale: anche se la dinamica è ancora tendente al positivo, il basso livello di occupazione è un chiaro segnale di come il settore tuttora non riesca a ingranare le marce giuste.

Volumi e ciclicità

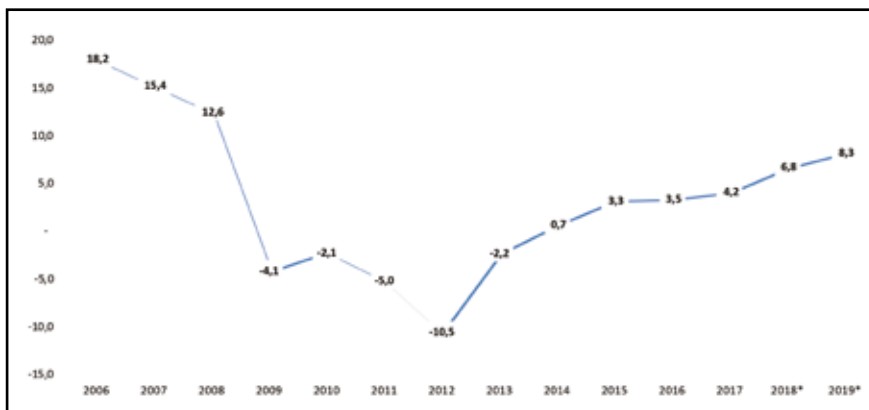
Secondo l'analisi esposta a Treviso i problemi attuali delle aziende sono legati anche a un modo di pensare obsoleto, nel quale "l'economia veniva considerata un fenomeno capace di espandersi all'infinito. Al contrario, l'andamento economico è ciclico e solo comprendendo questa regola del gioco è possibile giocare per vincere".

cultura. Spetterà agli operatori del settore consigliare la scelta giusta. Il noleggio è ancora visto come la risposta a un problema immediato: 'vado dal primo che trovo e che soddisfa un mio bisogno', ma questa è una notevole criticità. Non è detto che ci si trovi a che fare con un noleggiatore professionista, che applichi fino in fondo il dovuto modus operandi, che comporti anche notevoli costi, sia in termini di denaro che di impegno. Far capire che cosa sia il vero noleggio professionale è compito di tutti noi".

Tuttavia l'aumento delle imprese è un segnale che non va trascurato, perché testimonia la salute del comparto. Ciò viene confermato anche dalla crescita del numero degli addetti, ora a quota 17.300, con una crescita del 6,9%. L'altra faccia della medaglia è rappresentata dal fatto che il 63% delle imprese ha un solo dipendente, mentre il 24,3% ha tra due e cinque addetti. La dimensione media per impresa è di due unità per il nolo a freddo e il movimento terra. Questo rappresenta un vero problema per la struttura com-



IL NOLEGGIO TIRA: L'ANDAMENTO DEL GIRO D'AFFARI (IN MILIONI DI EURO) VIENE QUI RAPPRESENTATO IN MANIERA MOLTO EVIDENTE (I DATI 2018 E 2019 SONO PREVISIONALI)



NEL BIENNIO 2018-19 CI SI ATTENDE UN ULTERIORE DECISO INCREMENTO DEL GIRO DI AFFARI NEL SETTORE DEL NOLEGGIO

proprietà. Questo è un cambiamento culturale che le imprese hanno già fatto e che si sta estendendo anche ai privati, a cominciare da beni di consumo come le automobili in leasing o i telefoni cellulari dati dalle compagnie insieme ai contratti e che si pagano per quote mensili.

Chi cresce e chi no

La variazione media delle aziende analizzate da Smart Land segna una crescita del +11%, seppur con una forbice molto ampia: si va da chi ha registrato una decrescita del -3% a chi invece ha aumentato il fatturato addirittura del +68%. Un dato migliore rispetto alla stima prudenziale, che era del +6,8%. Le dinamiche attese sono positive soprattutto al Nord e in particolare nelle regioni del Nord-Est, grazie a grandi lavori come la Pedemontana. In questa zona il fatturato è già cresciuto oltre la media complessiva. La variabile territoriale incide ancora di più che le tipologie di attività, sebbene anche

plessiva di un mercato nel quale il 49,4% delle imprese fattura meno di 250.000 euro. Se confrontiamo la distribuzione edile italiana con quella di altri Paesi europei - come Francia, Spagna o Repubblica Ceca - troviamo invece modelli completamente diversi. All'estero sono onestamente molto più bravi non solo a mettersi insieme, ma a "fare struttura" per aumentare gli utili. I dati di bilancio lo rispecchiano in pieno.

Previsioni 2018/19

Smart Land ha rivisto al rialzo il dato rispetto al 2017, passando dal +3,8% al +4,2%. I dati previsionali vedono per il 2018 una crescita del 6,8% e per il 2019 che vada invece oltre l'8%. Il mercato italiano del noleggio sta tornando ai livelli di quando ci si attendeva che acquisisse un peso europeo, anche se magari non ancora al livello di quello inglese (per "peso" si intende la capacità del settore di incidere sullo scenario complessivo delle

“ LE AZIENDE SONO ANCORA LEGATE ALL'ACQUISTO DEI MEZZI, SIA PERCHÉ GLI INCENTIVI VANNO IN QUELLA DIREZIONE, SIA PERCHÉ COMUNQUE FA PARTE DELLA CULTURA ITALIANA ”
(MARCO PROSPERI)

costruzioni e dell'economia in generale). Nel 2019 si prevede che la spesa media procapite arrivi a 28,7 euro per singolo abitante del nostro Paese. Secondo l'analisi, questi dati si potrebbero incrementare ulteriormente offrendo più opportunità, più prodotti e un noleggio più vicino alle esigenze dei protagonisti del settore. Il contributo congressuale ha anche delineato una strategia utile per ottenere questi risultati: non con la sola iniziativa dei singoli, ma con la sinergia, ad esempio facendo campagne che diffondano l'idea del valore delle cose come valore d'uso e non esclusivamente legato alla

queste ultime influenzino i parametri di fatturato: +58% le attrezzature edili, +61% il sollevamento, +62% il movimento terra e +72,5% i ponteggi. Oltre alla crescita di fatturato, è interessante monitorare i relativi utili netti. Alcuni settori sono infatti più abili nel trasformarlo in ricchezza vera, grazie a migliori assetti organizzativi e gestionali.

Il 2017? Un anno d'oro

Nell'anno in questione il 60% delle aziende ha registrato fatturati in aumento e quasi l'81% delle aziende ha chiuso il bilancio in utile. Gli utili sono aumentati anche

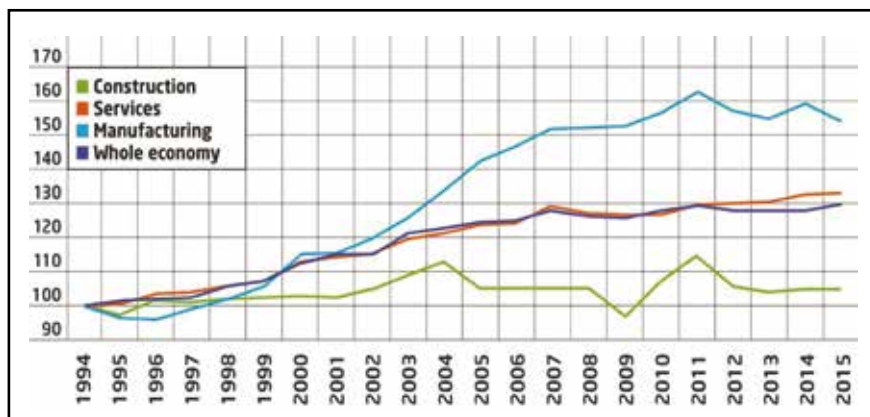
per aziende che non sono cresciute molto, a fronte della suddetta ottimizzazione organizzativa. Sono buoni - e in alcuni casi addirittura ottimi - gli effetti sulla gestione economica e finanziaria. Il 57,4% ha un ROE (Return On Equity, indice di redditività del capitale proprio) superiore al 6%, ma la media complessiva è del 13%. Cresce la solidità patrimoniale, mentre la solvibilità migliora, pur non essendo ancora a livelli ottimali. Il fatto che gli indicatori di bilancio siano rimasti costanti tra il 2016 e il 2017 significa che il settore si è consolidato e in alcuni ambiti sta anche incrementando la propria operatività. Ad esempio, il noleggiato a caldo dà un ottimo ritorno sugli investimenti di capitale proprio. Se andiamo a vedere la dinamica per classi dimensionali delle imprese, chi fattu-

TRA DIFFICOLTÀ E SOMMERSO

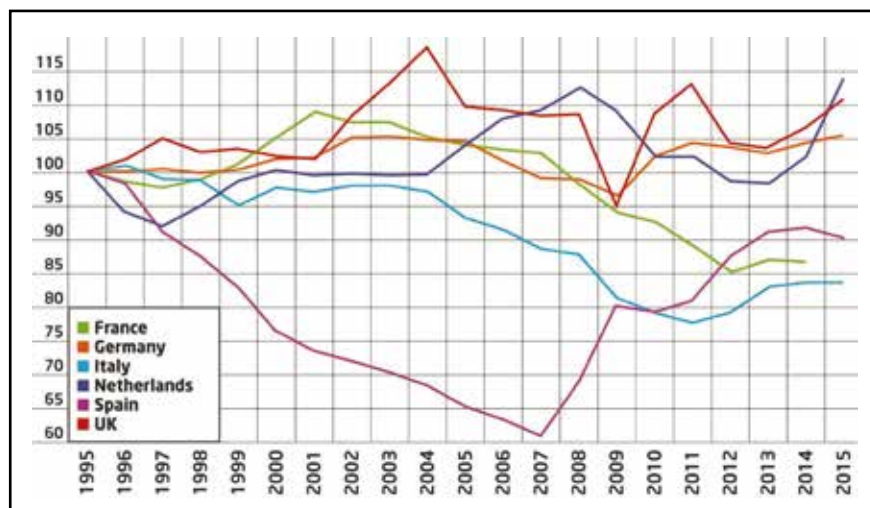
L'economia italiana è "maglia nera" della crescita europea perché le manca "l'insostituibile apporto dell'edilizia e della sua filiera, collegata con oltre il 90% dei settori economici del Paese". Così ha dichiarato Gabriele Buia, presidente dell'Ance, in merito alle complesse condizioni congiunturali. "Grazie all'edilizia potremmo crescere dello 0,5% in più ogni anno. Senza lo stallo delle costruzioni l'economia italiana si darebbe potuta riportare già ai livelli pre-crisi, analogamente agli altri Paesi. I dieci anni di recessione hanno invece praticamente fermato un'intera fetta dell'economia italiana, con una contrazione complessiva dei livelli produttivi di oltre 70 miliardi di euro, determinando tra l'altro una forte perdita di competitività e di efficienza per il sistema Paese". A peggiorare il quadro c'è il consistente "nero", che secondo gli ultimi dati Istat vale addirittura il 12,4% del Pil, ovvero 192 miliardi di euro. Il settore delle costruzioni è su questo poco invidiabile podio con una quota del 22,7%, subito dietro a commercio, trasporti, alloggio e ristorazione (23,7%) e ai servizi (33,3%). Anche la sola sottodichiarazione pesa allo stesso modo sugli stessi settori: 16,3% nei servizi professionali, 12,4% nel commercio, trasporti, alloggio e ristorazione e 11,9% nelle costruzioni.



GABRIELE BUIA
PRESIDENTE DI ANCE



IL GRAFICO (FONTE: ONS) EVIDENZIA COME L'EDILIZIA SIA IL FANALINO DI CODA IN TERMINI DI PRODUTTIVITÀ



NEL CONTESTO EUROPEO, È L'ITALIA A ESSERE IL FANALINO DI CODA, DOPO IL SORPASSO SUBITO DALLA SPAGNA

ra oltre 10 milioni è cresciuto del 6%, quelle della fascia 5-10 milioni dell'8,7%, le aziende che fatturano da 1 a 5 milioni sono cresciute del 6,5% mentre quelle con un fatturato inferiore al milione crescono del 2,8%.

Cosa ci dicono questi dati? Che cresce di più chi è più "grosso", ma con una significativa distinzione: se si è *troppo* grossi non si ha la stessa spinta verso la crescita. "Complessivamente la dinamica della solidità patrimoniale è molto positiva", chiosa Dalla Puppa. "Il 52,6% delle imprese ha un indice di ottima indipendenza economico-finanziaria. Analizzando i fatturati, le prime dieci aziende italiane sono quelle che vanno oltre i 25 milioni, mentre le prime cinquanta fatturano da 5 a 25 milioni. L'elemento interessante, a mio avviso, è che essere grandi conta, ma oggi bisogna essere anche e soprattutto agili e ben strutturati. In un mercato come il nostro, iperframmentato e molto diversificato dal punto di vista territoriale, la taglia dell'azienda è un elemento fondamentale, anche quando si decide di lavorare insieme ad altri". ■