

FACILITY MANAGEMENT

Il rapporto Cresme per Anaepa e Cna mostra il forte interesse delle imprese meno strutturate

Impianti, gestioni e manutenzioni nuove frontiere per gli artigiani

PAGINA A CURA DI GIUSEPPE LATOUR

Imprese da aggregare, attraverso consorzi, per partecipare ai bandi di facility management. E nuove competenze da acquisire, per allargare lo spettro delle attuali attività delle aziende artigiane, oggi troppo sbilanciate sul "manfatturiero". Ma che, per il futuro, devono puntare, direttamente o attraverso collaborazioni, a nuovi settori: impiantistica, manutenzione, gestione dei servizi. Acquisendo anche competenze maggiori nella gestione finanziaria dei lavori. Sono le molte indicazioni emerse a margine della presentazione del rapporto sul facility management, preparato dal Cresme per Anaepa Confartigianato e Cna costruzioni.

Uno studio che rivela il forte interesse delle imprese meno strutturate per questa nuova nicchia di mercato. «In un settore nel quale persiste una difficoltà — spiega **Stefano Bastianoni**, segretario generale di Anaepa Confartigianato — è sempre più evidente che le attività "no core", che vanno oltre l'attività classica di costruzioni, assumono un'importanza diversa rispetto al passato». Questo perché il settore pubblico, spinto dalla necessità di efficienza, negli ultimi anni ha fatto sempre più ricorso a forme di affidamento che non si limitassero ai soli lavori. Nel 2010 il facility management ha toccato quota 36 miliardi di euro, in crescita del 50% rispetto a tre anni fa, mentre gli appalti di sola esecuzione di opere pubbliche hanno subito una frenata bruscissima, pari al 30 per cento.

Il 2010, in particolare, si è concluso con una crescita del facility management del 41% rispetto al 2009. Una vera e

Bastianoni:
Cresce
l'importanza
delle attività
no core

propria esplosione che, però, nel corso del 2011 dovrebbe rientrare leggermente. «I dati dei primi cinque mesi di quest'anno — spiegano dal Cresme — non sono ancora definitivi ma indicano una frenata del settore, che evidentemente sta risentendo della crisi della finanza pubblica». Anche se per il 2011 si attende al massimo una stabilizzazione e non un crollo.

Intercettare questa domanda di lavori, però, non è cosa semplice per imprese con pochi addetti. «Ci sono una serie di innovazioni da fare — dice ancora Bastianoni —: le aziende devono anzitutto lavorare in filiera, aggregandosi in consorzi o comunque mettendosi in rete. E soprattutto devono acquisire competenze nuove. Penso ai servizi e a tutto ciò che riguarda la manutenzione di impianti. Bisogna entrare in contatto con tecnici, geometri, ingegneri esperti di questo settore».

Guardando alle aree di maggiore espansione, si ottengono indicazioni interessanti su quali direzioni andranno percorse. Il tasso di crescita maggiore, tra il 2007 e il 2010, si è registrato nei servizi legati all'Information communication technology (Ict), +257%, che passano da 1,3 a 4,7 miliardi. Altri tassi di crescita vengono riportati anche nei servizi legati alle utilities, 100% (da due a 4,1 miliardi). Numeri che, collegati all'edilizia, parlano soprattutto di uno sviluppo delle nuove tecnologie e dei servizi legati ad acqua, luce e gas. I facility management di edifici e infrastrutture, invece, sono stati circa 13mila nel triennio 2007-2010, con un importo medio di 2,5 milioni.

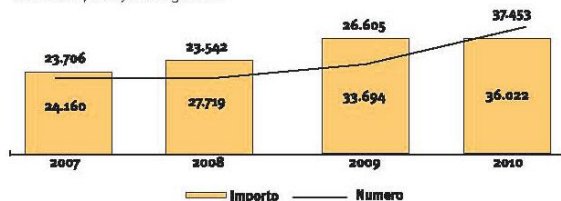
Il lavoro degli artigiani in direzione di un potenziamento di questi appalti è già stato avviato. Come spiega **Ferdinando De Rose**, di Cna costruzioni: «Abbiamo già alcune esperienze di gestione di strutture sanitarie, di parcheggi con i diversi servizi collegati, di manutenzione di impianti e di illuminazione. Anche se vogliamo aumentare di molto la nostra presenza su questo mercato». Per centrare questo obiettivo, andrà spesa la moneta pesante dei consorzi. «Ne abbiamo già quattro-cinque particolarmente grandi — prosegue De Rose — e stiamo lavorando per indirizzarli su questo settore. A questi contiamo di affiancare altri in futuro». Anche se resta un'incognita: «Andrà risolto il problema dei rapporti con le banche su questa tipologia di contratti». ■

© CIRCOLAZIONE EDITORIALE

■ Non conosce crisi il settore del facility management. È un mercato che nel complesso è cresciuto sia in termini economici che per numero di opportunità: il volume d'affari è aumentato del 49% passando dall'importo di 24 miliardi e 160 milioni nel 2007 ai 36 miliardi del 2010, mentre per le gare si passa da 23.706 pubblicazioni a 37.453 (+58%). L'ultimo anno è stato anche quello di maggiore crescita del numero delle opportunità in gara: +41% rispetto al 2009

NEL 2010 UN MERCATO DA 36 MILIARDI

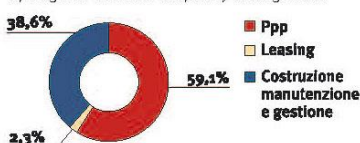
Valore del facility management



Fonte: Cresme Europa Servizi

IL 60% DEI VALORI VA IN PPP

Tipologie di contratto del facility management



Fonte: Cresme Europa Servizi

EDILIZIA: 3.428 GARE

Numero di bandi di Fm nel 2010



■ Il Ppp prevale per volume d'affari (59%) davanti al settore della costruzione, manutenzione e gestione (38%). Per tipologia di gare, spazio anche all'Information communication technology (649)

«C'è uno spazio per operatori medio-piccoli. Opportunità con il ricambio generazionale»

Bellicini: «Pmi più forti sulla formazione dei tecnici»



■ Lorenzo Bellicini, direttore del Cresme Europa Servizi

Non serve solo aumentare la massa critica. Bisogna lavorare molto anche sulle competenze. Secondo il direttore del Cresme, **Lorenzo Bellicini**, l'accesso delle imprese artigiane al mercato del facility management è possibile, ma non dipende esclusivamente da fattori dimensionali.

Gli artigiani possono realmente entrare in un mercato così difficile?

Le associazioni artigiane hanno creduto nello sviluppo di un osservatorio sul facility management, sostenendolo. E questo mi sembra già un primo segnale molto interessante. Inoltre, bisogna considera-

re che, se si analizza bene il processo nel suo svolgimento, alla fine chi fa i lavori sono quasi sempre gli artigiani. Che vengono organizzati da altri soggetti.

Quindi, gli spazi ci sarebbero...

L'analisi che abbiamo fatto evidenzia un settore molto concentrato, nel quale pochi grandi soggetti hanno le fette più consistenti del mercato. Però, guardando alla prepotente espansione che il settore sta avendo, c'è uno spazio per imprese medio piccole che possono organizzarsi e conquistarsi delle nicchie. Il problema vero è un altro.

Quale?

La competenza tecnico-scientifica non sta crescendo di pari passo con il mercato, sia da parte delle stazioni appaltanti che delle imprese. Serve un salto di scala nella conoscenza. Lo sforzo che bisogna fare è avviare una linea di formazione

molto forte sia per le amministrazioni che per il sistema di imprese. Anche se, in questo senso, per gli artigiani il ricambio generazionale potrebbe essere un momento molto favorevole.

Perché?

I figli che stanno prendendo le aziende in mano sono spesso meno aggressivi e dinamici dei genitori, ma hanno competenze, sono laureati, sono molto più sensibili ai processi di innovazione e hanno una grande disponibilità ad apprendere.

Resta, comunque, il problema dimensionale.

È evidente che si tratta di un mercato che le imprese artigiane non possono cogliere da sole. Si apre una stagione nuova per i consorzi. Alcuni hanno già una dimensione notevole, ma le associazioni devono comunque lavorare per farli crescere ancora.

E come si risolve, invece, il difficile rapporto con le banche?

In effetti, sul facility management abbiamo, in questa fase, un grosso problema. Molte imprese artigiane oggi fanno il giro degli istituti di credito e, dalle grandi banche nazionali, si sentono dire

che loro trattano solo appalti sopra i 50 milioni di euro, mentre le piccole banche territoriali non vanno sopra i dieci. C'è una zona grigia per alcuni tipi di lavori che non fa germogliare una domanda che proviene prepotentemente dal basso.

Come si inverte questa tendenza?

Ci vuole un'azione di sistema. Sono le associazioni che devono avviare progetti con le banche per sostenere questo tipo di lavori. All'interno di queste intese, poi, per le singole imprese sarà più facile trovare il sostegno che oggi manca. ■

Il direttore del Cresme: Rimane il problema con le banche