

Costruzioni: non è una crisi per piccoli I grandi tengono, gli altri devono fondersi

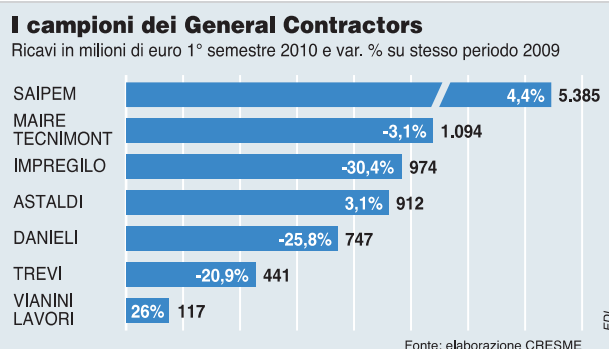
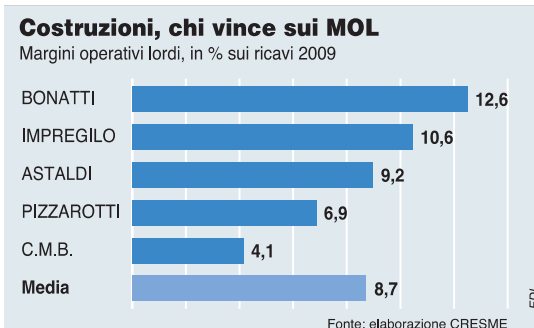
Il Cresme ha analizzato i bilanci delle società dei vari comparti che compongono il settore e il quadro che emerge è che l'unica soluzione è andare all'estero ma questo richiede dimensioni maggiori. Per molti non ci sarà scelta

LUCA IEZZI

Roma

Trala protesta disperata e il "salvi chi può". Il settore delle costruzioni vive il momento più difficile degli ultimi 60 anni, una crisi senza precedenti che parte dai produttori di materiali e si estende ai distributori, passa dalle società d'ingegneria fino a raggiungere l'immobiliare. Il Cresme ha messo in fila i bilanci 2009 di oltre 1000 società per verificare un calo complessivo del 15% del fatturato. «Per la prima volta dall'inizio degli anni 2000, un valore negativo segna tutte le diverse tipologie di attori della filiera — spiega lo studio — Vanno molto peggio le industrie produttrici di materiali, componenti, sistemi, che con il -25,2%, perdono in un anno un quarto del già negativo 2008; tengono meglio le società di ingegneria (-4,8%) e, soprattutto, le imprese di costruzioni (-2,4%). Mentre i distributori di materiali perdono il 9,4% e il 14,1%». Tra i materiali nel cemento la recessione è più forte. Secondo l'associazione di settore Aitec il mercato nazionale si è contratto del 25% in tre anni e di un altro 20% solo nella prima metà del 2010.

I numeri aggregati raccontano solo una parte delle conseguenze che il blocco del settore ha sull'intero sistema economico: su cemento e mattoni si è costruita gran parte dell'aristocrazia imprenditoriale italiana: i Pesenti, i Caltagirone, i Ligresti sono a capo di gruppi quotati in Borsa e dagli interessi differenziati nell'editoria e nella finanza. Poiché è uno zoccolo duro di famiglie costruttrici (Astaldi, Pizzarotti, Salini, Todini, Toti) che si contende il mercato mondiale con Impregilo, Saipem, Condotte. Tutte hanno pesanti ricadute occupazionali nel nostro paese. Non



AL VERTICE

A sinistra Massimo Ponzellini (Impregilo) e sotto Francesco Caltagirone Jr (Cementir) Qui sotto Paolo Astaldi e, a destra, Carlo Pesenti (Italcementi)



MANIFESTAZIONE

Il primo dicembre prossimo gli Stati generali del settore protesteranno contro il governo

del 2008 ad una crescita zero nel 2009, secondo il Cresme. Ma l'analisi più dettagliata, che guarda all'interno dei 20 campioni nazionali mostra che 10 imprese registrano una flessione del fatturato e 10 dichiarano una crescita. Perdono fatturato Impregilo (-3,8%), Pizzarotti (-2,8%), Cmc (-3,8%), Condotte (-4,6%), Salini (-2,9%), Rizzani De Eccher (-14,1%) e Pavimental (-19,5%). Crescono invece con valori importanti i fatturati di Astaldi e Bonatti, rispettivamente del 27,9% e del 31%, mentre più modesta è la crescita di Cmb (+2,7%), saldamente al terzo posto, Coopsette (+1,7%), Unieco (+6,9%). Contenuta anche la crescita di Maltauro (+2,6%). Più dinamica la crescita per Todini (+17,7%) e Itinera (+11,3%) e soprattutto CPL Concordia (+18,2%).

Invece più si scende nelle classi di fatturato (200-100-50 milioni) più la situazione grave: sul totale delle 35 aziende su 200 che hanno utile negativo, 30 fatturano meno di 100 milioni di euro. Le grandi sembrano più flessibili, in grado di tagliare i costi e reagire al calo delle commesse: una spinta in più verso una grande tornata di consolidamento. Vista la scarsità d'investimenti previsti per il futuro, la parola d'ordine del settore sarà "fondersi o fallire".

© RIPRODUZIONE RISERVATA

meno esposto è il mondo delle cooperative con Cmc, Coopsette, Cmb.

Un mondo abituato più a sentirsi in competizione che a lavorare insieme, ma su cui si è costruita gran parte della ricchezza nazionale. La serietà della congiuntura ha portato a far cadere vecchie resistenze come la diffidenza verso i sindacati diventati un deciso alleato nel chiedere l'attenzione delle istituzioni. Gli Stati generali delle costruzioni il primo dicembre scenderanno in piazza per protestare contro le troppe premesse mancate da parte del governo: «Oltre 250.000 posti

di lavoro persi, oltre 300 in più di utilizzo ammortizzatori sociali, circa 70 miliardi in meno di valore complessivo delle produzioni — recita l'elenco drammatico dei manifestanti — Se a questo si aggiunge l'inaccettabile danno causato dai ritardati pagamenti della Pa, con punte di ritardo anche di 24 mesi, emerge un quadro

di assoluta gravità». Per non parlare dei tagli ai progetti pubblici, i fondi dati dal Cipe con il contagocce, il patto di stabilità degli enti locali che taglia anche i lavori di piccola taglia e il grande fallimento del "piano Casa" presentato dal governo. «Nelle nostre previsioni per il 2011 quel provvedimento non farà vendere un solo chilo di cemento in più», spiega il direttore generale dell'Aitec, Francesco Curcio.

Proteste che rischiano di cadere nel vuoto anche per mancanza di interlocutori istituzionali credibili, travolti dalla crisi politica. Per tutti si annuncia dunque una lunga traversata nel deserto in cui le uniche armi in grado di funzionare sono la crescita dimensionale e l'internazionalizzazione. Un'indagine Ance su un campione di 40 imprese di costruzioni mostra che il fatturato estero è cresciuto del 13,8% nel 2009 mentre quello italiano è diminuito del 10,2%. Può non bastare se si è nell'occhio del ciclone: Ce-

mentir e Italcementi sono state duramente punite in Borsa nelle ultime due settimane dopo risultati al di sotto delle attese anche delle controllate estere. L'estero è già un obbligo per le imprese d'ingegneria che fanno l'80% del fatturato oltre frontiera e dove in termini di portafoglio ordini i lavori in Italia valgono 3 miliardi contro i 20 di quelli presi all'estero. La competizione è feroce: il fatturato del primo semestre dei grandi contractor quotati in Borsa mostra elementi di maggiore criticità rispetto al positivo primo semestre 2009. Con l'eccezione

di Vianini, che cresce del 26%, le più positive sono di Saipem (+4,4) e Astaldi (+3,1%). Tutte le altre flettono a due cifre e Impregilo spicca per un -30%.

La dimensione diventa il primo requisito per sopravvivere tra i costruttori veri e propri: le 20 imprese che fatturano nel 2009 più di 250 milioni di euro passano da una crescita del 7,5%

L'avvio di un maxi consolidamento è ormai solo una questione di tempo

CHRISTIAN BENNA

Torino

Alla ricerca della chiave intelligente per chiudere le porte alla crisi. È il target della nuova campagna di investimenti e di shopping del gruppo Iseo Serrature, la società di Pisogne, nel bresciano, dal 1969 specializzata in sistemi di sicurezza. Cilindri, serrature, dispositivi antipanico e di emergenza. Un ampio catalogo che nel 2000 valeva 40 milioni di fatturato, mentre oggi ne fattura un centinaio. Un salto dimensionale non da poco. Ma non abbastanza per i vertici del gruppo, alle prese con un mercato che cambia alla velocità della luce e penalizzato dalle turbolenze sull'immobiliare e le nuove costruzioni. Allora l'azienda investe e cambia rotta puntando sulla chiave hi-tech. Dopo

La crisi del settore edilizio ha portato nel 2009 a un calo del 25%

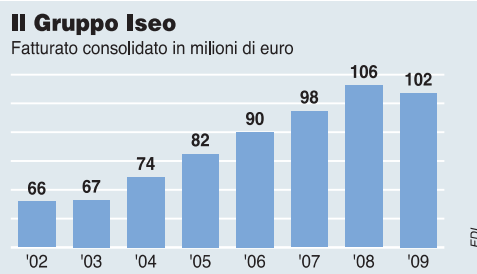
l'acquisizione di Atg in Germania, siglata nel 2009, il gruppo Iseo, attraverso la controllata Fiam di Rovellasca (Como), ha rilevato la proprietà di Micromat, azienda con circa 20 ingegneri, specializzati in elettronica e software. Due operazioni che portano sotto il tetto di Iseo nuove competenze e know how per aumentare il tasso tecnologico aziendale.

Per Evaristo Facchinetti, amministratore delegato e presidente del gruppo Iseo, l'innovazione è la strada

Iseo blindata la crescita con le chiavi hi-tech

In dieci anni il gruppo bresciano ha più che raddoppiato il fatturato grazie anche ad una serie di acquisizioni, molte estere, mirate a portare in casa competenze tecnologiche necessarie a presidiare il mercato delle chiusure elettroniche

Nel grafico qui in basso, la crescita dei fatturati di Iseo Serrature



obbligata per guadagnare competitività: «Non ci sono dubbi sul fatto che ci sia una domanda sempre maggiore di prodotti elettronici. La chiave di oggi e di domani ha la forma di una card, di una chiave mecatronica o di un'impronta digitale».

Nel mondo delle serrature c'è da sgomitare. Nel 2009, solo in Italia, il settore ha subito un forte decremento (-25%) produttivo, stando ai dati di Assoferma, a causa della crisi economica

che ha colpito soprattutto l'edilizia. Dati che non migliorano neppure quest'anno, che dovrebbe chiudersi con una crescita pari a zero.

Innovazione e nuovi mercati sono le vie per la ripresa. La corsa verso l'alto nella tecnologia della sicurezza di Iseo va di pari passo con l'espansione verso l'estero. Il gruppo bresciano, nel giro di pochi anni, ha portato a termine diverse acquisizioni: Etablissements Cavers in Francia (2002) Schloßsicherungen Gera in Germania, oggi rispettivamente Iseo France e Iseo Germany e Fiam Serrature in Italia (2004), Levasseurs Systemes (2008) ancora nel paese transalpino e acquistando nel 2009 anche una partecipazione in Feroneria SA, Romania.

Oggi il grosso delle vendite di sistemi di sicurezza per la casa del gruppo proviene dall'Europa, in totale l'export vale il 65% dei ricavi complessivi. Lo sviluppo passa anche per i mercati emergenti. Nel 2009 l'impresa ha aperto uffici commerciali a Pechino e

Hong Kong, mentre nel 2010 è stata aperta una divisione in Sud Africa.

Dice Gennaro Palmieri, direttore commerciale del gruppo: «Essere competitivi significa anticipare le tendenze di mercato, individuando i paesi a maggior capacità di sviluppo e i trend tecnologici. Stiamo vivendo un periodo di transizione nel mondo della sicurezza da quella passiva meccanica a quella key free, fatta di cilindri elettronici, badge e transponder. La parte fondamentale del nostro business futuro sarà anche e soprattutto l'assistenza al cliente».

Sui prodotti del futuro in Iseo lavorano 30 ingegneri ricercatori (su 760 dipendenti in tutto in 6 paesi). Per la Pontificia Università Lateranense, Iseo ha fornito cilindri elettronici per garantire maggiore sicurezza e flessibilità e l'utilizzo di una chiave unica. Il Mechatronic System di Iseo è stato usato anche all'Hotel Molino Stucky di Venezia. Adesso con una sola chiave il responsabile della sicurezza è in grado di aprire tutte le porte dell'albergo e il personale può accedere liberamente a tutte le altre aree consentite.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Gestione rifiuti, al Cairo Gesenu fa piazza pulita

L'AASA International, società del Gruppo Gesenu - Gestione Servizi Nettezza Urbana gestirà fino al 2018 il ciclo integrato dei rifiuti nelle zone Nord ed Ovest del Cairo: 15 distretti, un'area di circa 64 km quadrati, 775 km di strade principali e 1.960 km di strade secondarie e 5,5 milioni di abitanti serviti.

Il nuovo contratto, che ha un valore di 50 milioni annui, prevede la fornitura dei servizi che riguardano il ciclo completo della gestione dei rifiuti solidi urbani, ovvero: spazzamento, raccolta porta a porta (l'intero sistema di raccolta domestica avviene con questa modalità), raccolta stradale e commerciale, trattamento di selezione e compostaggio, smaltimento finale e campagne di sensibilizzazione ambientale. L'importo del contratto è di 50 milioni annui. La Gesenu è una Società per azioni a capitale misto pubblico-privato fondata nel 1980 tra il Comune di Perugia (45%) ed il gruppo Sorain Cecchini (55%).