



SESSIONE  
DI STUDIO  
DEI GIOVANI  
DI ANCE  
LOMBARDIA:  
ESPORTARE  
LE COMPETENZE  
D'IMPRESA

# INTERNAZIONALIZZAZIONE E AGGREGAZIONE DI IMPRESE PER APRIRSI A NUOVI MERCATI

**Tre incontri, tre seminari per affrontare in modo approfondito e competente alcuni dei temi centrali per il presente ed il futuro del settore delle costruzioni.**

**Si chiama “I Giovani si confrontano” il ciclo di appuntamenti promosso dai Giovani Imprenditori Edili di Ance Lombardia.**

Il percorso avviato a Milano dai Giovani Imprenditori di Ance Lombardia vuole essere, allo stesso tempo, formativo ma anche portatore di novità (di approccio e di strategia).

L'iniziativa, iniziata lo scorso 6 aprile nella sala consiglio di Assimpredil Ance a Milano, si tradurrà in una serie di tre seminari, il primo dei quali si è già tenuto ed ha avuto come tema “Il mercato estero: opportunità o necessità”.

All'incontro hanno partecipato tra gli altri il presidente nazionale dei giovani costruttori dell'Associazione Nazionale Costruttori Edili - Ance, Alfredo



*La questione dell'internazionalizzazione è all'ordine del giorno per molte imprese edili ed è oggetto dall'approfondimento voluto dai Giovani di Ance Lombardia*

Letizia, il direttore tecnico di Cresme (Centro ricerche economiche sociali di mercato per l'edilizia e il territorio) Lorenzo Bellicini, il presidente del Gruppo internazionale delle Pmi dell'Ance, Carlo Ferretti e Marco Mattia, funzio-

nario dell'Area estero dell'Ance. I lavori sono stati aperti da Mauro Meraviglia, presidente del Gruppo giovani di Ance Lombardia.

“Si è trattato di un importante momento di confronto - spiega Emilia Ardesi, vicepresidente

IL MERCATO  
FUORI  
DAI CONFINI  
DELL'ITALIA  
PUÒ ESSERE  
UNO SBOCCO  
RICCO  
DI OPPORTUNITÀ

del Gruppo giovani del Collegio di Brescia -, specie per il tema trattato. E' infatti emerso come il mercato che si sviluppa fuori dai confini dell'Italia possa essere uno sbocco ricco di opportunità, anche solo per sganciarsi dal *family business*, esplorando nuove frontiere”.

“A dirla tutta - ammette la Ardesi - dal dibattito tra giovani e senior di Ance è emerso come, sostanzialmente, il mercato italiano sia in una fase interlocutoria, per cui è necessario o conveniente mettere in valigia professionalità e voglia di ampliare i propri orizzonti per andare a testare nuovi mer-

*“La situazione italiana è in una fase interlocutoria, per cui può essere necessario o anche conveniente mettere in valigia la propria professionalità e la voglia di ampliare i propri orizzonti”*

cati”. In sostanza, l'edilizia può e deve rafforzare le proprie posizioni anche sui mercati esteri, sapendo che in questo il processo non è di

delocalizzazione, ma di ricerca di nuove opportunità anche in grado - se ben gestite - di rafforzare la propria posizione sul mercato nazionale, dove le imprese hanno avuto ed hanno le loro radici.

Come espresso in una nota del centro studi di Ance Lombardia, dopo il periodo di crescita esponenziale degli anni '90, sostenuto da un mercato interno che pareva offrire possibilità illimitate, l'attuale crisi ha rimesso in discussione alcune certezze. Da qui, ed è a questo che rimanda il titolo del primo seminario, il Gruppo giovani dell'Ance ha voluto sottolineare

**EDILSERVICE**  
**di CASARI**

come quello che è sempre stato un elemento di forza, ovvero la vivacità delle piccole imprese, si stia rivelando un fattore di criticità, specie in virtù di un mercato delle costruzioni che ragiona sempre più per grandi progetti urbani e grandi opere infrastrutturali. Senza contare la minacciosa concorrenza esterna.

Questi sono i confini di uno scenario nel quale il comparto delle costruzioni italiano e lombardo si scopre fragile.

“In una situazione di mercato quale è quella che stiamo vivendo - conferma Emilia Ardesi - è l’aggregazione che può fare la differenza. In effetti il collante di questi tre seminari è proprio la voglia di confrontarci per trovare strade condivise, alla luce del fatto che tra Brescia, Bergamo e Milano abbondano le realtà piccole, ed è a loro che dobbiamo guardare”.

“Per rafforzarsi non dobbiamo solo continuare a puntare su qualità e sicurezza, ma è essenziale anche unire forze e risorse per irrobustire la competitività”.

“Le nuove norme, la crescente importanza che i clienti danno alla questione del risparmio energetico. Sono questi i temi cruciali, rispetto ai quali l’aggregazione potrà permettere di mostrarsi più efficaci.”

“Concetti emersi con chiarezza a Milano - prosegue Emilia Ardesi - dove si è parlato di alleanze strategiche a geometria variabile, in cui ognuno fa quello che sa fare meglio e le vittorie del gruppo sono le vittorie di ciascuno.

Un messaggio che sia Mervaglia sia Ferretti hanno cercato di trasmettere, per “vincere resistenze e paure che spesso accompagnano

le imprese di costruzioni italiane quando si tratta di guardare oltre confini già noti”.

“Aggregarsi può essere un modo per restare in piedi - spiega ancora la Ardesi - senza fare la guerra tra imprese ma, al contrario, trovando territori comuni per collaborare, con serietà, correttezza e rispettando le regole. E, questo va sottolineato, rendendo possibile l’ottenimento di commesse per cantieri di grandi dimensioni, dove servono professionalità e competenze diversificate. Abbiamo un mondo da costruire, ma superando le vecchie concezioni del settore. Senza però perdere di vista i veri valori di chi fa questo mestiere”.

Il seminario milanese ha permesso anche di presentare la pubblicazione “Viaggio in Cina”, curata da Giuseppe Nannerini per testimoniare l’esperienza condotta dai Giovani di Ance Lombardia durante l’Expo di Shanghai, un luogo che rappresenta senza dubbio ancora un’opportunità (l’area ovviamente è ancora in forte espansione), ma anche un esempio di come possano essere trovati motivi di interesse, di investimento e committenza.

Per l’iniziativa organizzata dal Gruppo Giovani Imprenditori Edili di Ance Lombardia ci sono ancora due appuntamenti, che si svolgeranno (ma è ancora da definire un calendario definitivo) a settembre e gennaio 2012.

Questo perché si vogliono focalizzare bene i temi da trattare, così da offrire un contributo di alto livello.



Emilia Ardesi

*“Abbiamo un mondo da costruire, ma superando le vecchie concezioni del settore e senza perdere di vista i veri valori di chi fa questo mestiere, può risultare possibile ottenere commesse per cantieri anche di grandi dimensioni”*



Alfredo Letizia

# **CORBAT**