

◆ **Ivo Belluschi,**
Co-titolare Impresa Belluschi

1) Ritengo importante principalmente la specializzazione, dimostrabile attraverso i lavori eseguiti. La certificazione, invece, pur essendo molto importante per una buona gestione della propria azienda, può



indurre false aspettative per il committente che confonde la "certificazione di qualità" con la reale qualità. A mio parere il proliferare di nuove imprese è legato a una grave carenza legislativa, che permette di creare imprese senza nessun obbligo particolare, senza esami e senza che sia necessario avere dipendenti, attrezzature, assicurazioni in grado di dare garanzie oggettive al committente.

2) Noi che siamo sia produttori che applicatori ci siamo sempre avvalsi di consulenze esterne e abbiamo sempre investito in ricerca e sperimentazione. Ora i produttori seguono questa strategia e ritengo che sia il miglior modo di operare. I vantaggi sono notevoli in quanto evitano un'eccessiva sperimentazione da parte dell'impresa, come succedeva fino a pochi anni orsono per le imprese più serie.



3) I maggiori problemi sono costituiti dal recupero del credito presso il cliente e dalla burocrazia. La concorrenza diventa un problema quando è svolta da imprese che compaiono e scompaiono dal mercato come meteore, portando scompiglio in quello che è il normale e sano rapporto di concorrenza tra realtà imprenditoriali. La ricerca di manodopera specializzata invece è una costante nella storia dell'edilizia, è un problema sempre esistito e pertanto non lo ritengo particolarmente urgente. Lo stesso dicasi per la necessità di essere aggiornati e di precedere le nuove tecnologie per essere sempre concorrenziali senza perdere in qualità.



4) Acquistiamo indifferentemente in base alle caratteristiche del prodotto. La nostra scelta è basata su una ampia sperimentazione e solo dopo aver superato tutte le prove necessarie inseriamo nuovi prodotti nei nostri cicli di lavorazione.

PAVIMENTAZIONI

◆ **Luciano Massazzi,**
Co-titolare Pavibeton

1) Si tratta di elementi importantissimi in un'epoca in cui vi è una vera e propria esplosione di imprese anche nel settore delle pavimentazioni industriali in cui opera Pavibeton. Ormai è facile aprire un'impresa, ma se manca il necessario bagaglio tecnico e culturale il risultato è per forza compromesso. La certificazione di qualità dovrebbe garantire anche la specializzazione e salvaguardare il cliente finale.

2) Confermo questo orientamento verso i servizi, ma solo in riferimento alle aziende medie e grandi. Quelle piccole non hanno la possibilità di organizzarsi in questo senso. Tra i vantaggi, il più importante è sicuramente la maggiore garanzia sul risultato di posa.

3) Il problema maggiore resta quello legato al reperimento della manodopera specializzata: oggi l'offerta riguarda soprattutto personale extracomunitario che necessita di formazione. A pari merito segnalo la difficoltà di recuperare il credito, perché ormai siamo diventati la banca di molti clienti. Per quanto riguarda l'aggiornamento tecnico e legislativo, la situazione non è ottimale ma è migliorata rispetto a qualche anno fa. I problemi con la burocrazia sono irrilevanti perché di norma non ci dobbiamo confrontare spesso con essa. Né sentiamo la concorrenza costituire un problema.

4) Acquistiamo il calcestruzzo e le resine per l'80% alla produzione e per il 20% presso i rivenditori di materiali edili. Quanto alla scelta della fonte di approvvigionamento, di regola acquistiamo dove troviamo collaborazione e dove la logistica è vantaggiosa, indipendentemente dal prezzo dei prodotti.

GESSO RIVESTITO

◆ **Marco Vanoncini,**
Presidente Vanoncini

1) Sia la specializzazione che la certificazione sono fattori importantissimi. È essenziale che un'impresa abbia una specializzazione certificata, che è poco presente in molte delle imprese che si affacciano adesso sul mercato.

2) Tra la nostra impresa e i produttori c'è una grande collaborazione, nel senso che fungiamo da osservatorio sul campo in cui testare se le innovazioni e i miglioramenti proposti dal mondo della produzione si addicono alle esigenze del mercato.

3) Dovendo dare una precedenza ai problemi indicati direi che il problema più urgente è quello del reperimento della manodopera specializzata, che si deve spesso alla mancanza di scuole professionali, la cui frequentazione da parte degli extra-comunitari, che ormai sono molto numerosi, sarebbe essenziale. Al secondo posto collocherei la riscossione del credito, che sta diventando sempre più difficile. Da ultimo e a pari merito la concorrenza, la burocrazia, che sta migliorando, e la necessità di aggiornamento continuo.

4) Preferiamo rifornirci presso i produttori, e tra questi privilegiamo coloro che offrono qualità, consulenza tecnica e, non ultimo, prezzi vantaggiosi. Circa il 25% dei volumi da noi acquistati passa invece dalla rivendita edile. ■