

# Chi sta fermo è condannato



**Rapporto Cresme:** la selezione del **mercato** punirà le imprese di **piccola dimensione** incapaci di intercettare i nuovi mercati. **Innovare** è un obbligo, anche nella **distribuzione**.

**L**a situazione è evidentemente molto difficile. Evitando un florilegio di numeri e percentuali, basti dire che dal 2006 al 2012 – attraverso sei anni di crisi – il mercato delle costruzioni si è ridotto di un terzo. “Questo – sottolinea Lorenzo Bellicini, che a fine novembre scorso ha presentato il XX rapporto congiunturale Cresme – tuttavia, significa che la domanda si è ritirata, ma resta il 70 per cento del mercato. È chiaro che il momento è parecchio complesso e questa difficoltà riguarda soprattutto le medie imprese. I piccolissimi se la cavano e le grandi stanno andando all'estero, riuscendo però anche a crescere in Italia”.

Allora partiamo da questo dato per capire qual è il segreto di chi continua a crescere. In particolare lo facciamo osservando i dati riportati dal rapporto Cresme su due categorie di soggetti particolarmente interessanti per i lettori de La Rivendita, cui lo studio dedica uno spazio piuttosto vasto, ovvero il mondo della produzione di materiali e componenti per edilizia e quello della distribuzione.

Una premessa generale: i settori tradizionali (nuove abitazioni, sola esecuzione di opere pubbliche) sono destinati a un ridimensionamento strutturale, mentre nuovi fattori propulsivi stanno emergendo, legati all'energy technology, alla gestione

Lorenzo  
Bellicini,  
Cresme



del patrimonio esistente, alla innovazione di prodotto. Poi, c'è tutto il mondo della riqualificazione, che ha che fare con l'innovazione tecnologica.

## Il mondo della distribuzione

L'analisi condotta dal rapporto, parte dai bilanci di 309 distributori per un fatturato cumulato di 9,3 miliardi di euro, prodotto da 200 distributori di materiale edilizio (2,2 miliardi), 96 di idrotermosanitario (3,5 miliardi), 100 degli elettrotecnici ed elettronici per le costruzioni ((3,8 miliardi).

Lo studio mostra – in sintesi – queste dinamiche: il settore Its è caratterizzato da una fase di flessione e stagnazione, anche se ha sentito con minor entità la crisi del 2009. I distributori di materiali edili sono stati i più colpiti dalla crisi e hanno vissuto la fase più lunga di flessione, anche se il dato del 2011 mostra un inatteso e più modesto “scatto”: i distributori di materiali elettrici vivono una situazione particolare. Sono certamente quelli che più di altri hanno intercettato il nuovo mercato dell'energy technology. La crisi del 2009 ha toccato tutti, ma sia nel 2008, che poi con il boom del 2010 e ancora nel 2011 i tassi di crescita della distribuzione elettrica sono i migliori degli altri comparti.

Nel complesso – spiega il XX rapporto – il mercato della distribuzione dei materiali per le costruzioni, si è fortemente ridimensionato nei valori e nelle quantità. Il fatturato cumulato è di 9,3 miliardi nel 2011, in crescita rispetto al 2010 del 2,3 per cento, ma con ricavi in calo, dal 2008 del 7 per cento. Questo valore non tiene però conto di un processo assai pesante al quale si è assistito. Già nel 2010, sul 2009, si evidenziava il fatto che si era perso il 10 per cento delle aziende.

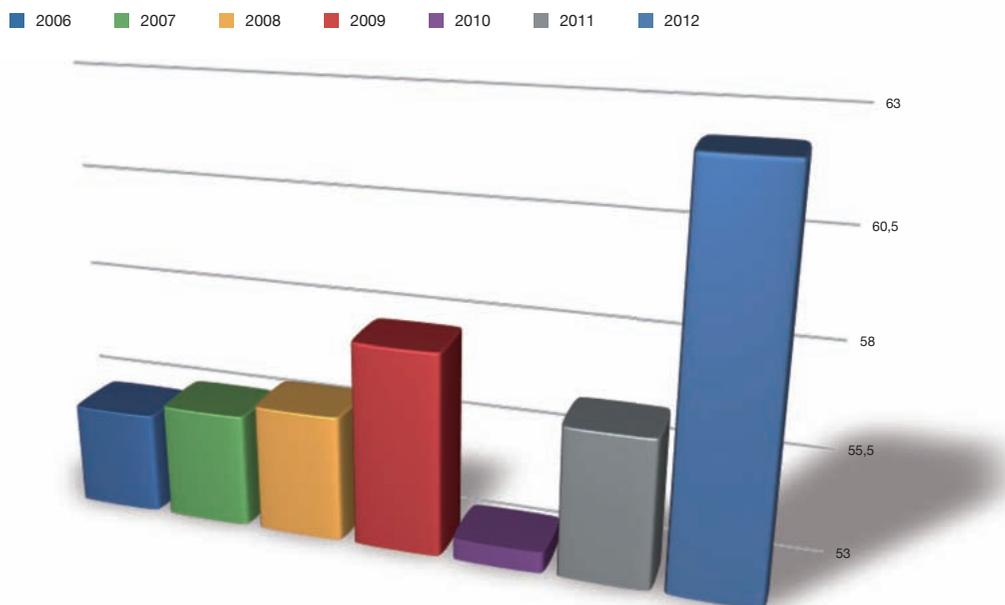
Insomma, quello che emerge è un mondo in profondo e rapido cambiamento, con aziende uscite definitivamente dal mercato, perché non hanno retto alla crisi e altre che invece hanno deciso di fronteggiarla con strategie societarie di emergenza, come fusioni in un'unica società.

L'analisi osserva che gli indicatori di bilancio del 2011 mostrano una situazione in linea col 2010: la percentuale dei distributori che perde il fatturato è del 45 per cento del campione, ma nel 2010 la percentuale era pesantemente condizionata dalle positive performance dei distributori elettrici.

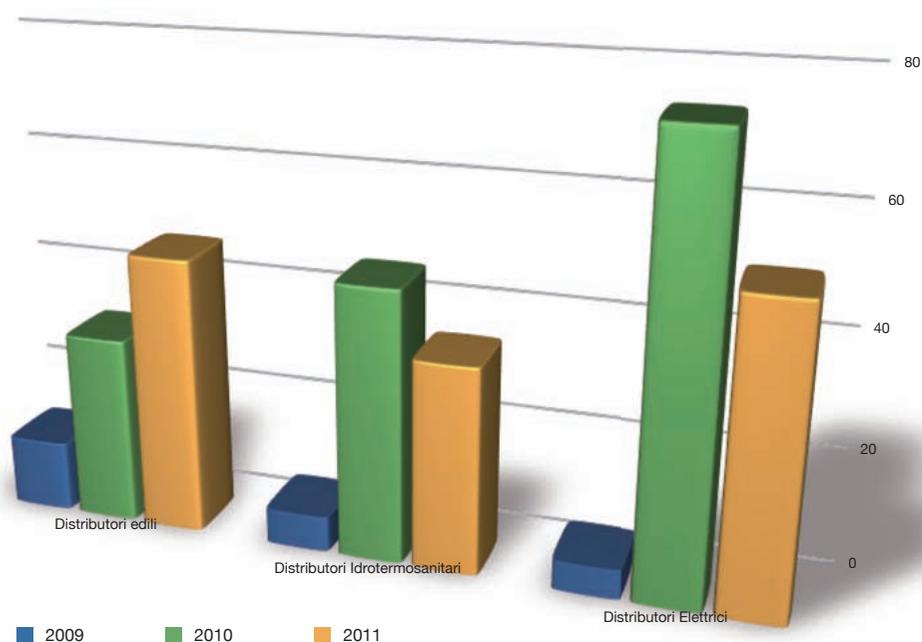
## Migliora la redditività

Il segnale che il comportamento dei distributori sta cambiando e che stanno imparando a mettere in campo anche capacità imprenditoriali e gestionali in senso stretto, oltre a quelle commerciali, lo fornisce il quadro che mette a confronto il Ros (indice di redditività delle vendite) con l'utile di fatturato.

Quota del rinnovo (compresa manutenzione ordinaria) sul valore della produzione in Italia



## Distributori di materiali per le costruzioni % di imprese con performance positive



Passiamo infatti dal 21 per cento di imprese con un Ros negativo nel 2009 al 14,7 per cento del 2011 e tra queste diminuisce il numero di imprese che chiude con un rosso pesante, dal 19 per cento del 2009 al 14 per cento del 2010 e al 12,7 per cento del 2011.

Buoni margini, selezione dei clienti, capacità di saper svuotare i magazzini e lasciar perdere i crediti inesigibili: è questo il comportamento che prima di tutto sta adottando chi vuol uscire dalla crisi. Ma vi sono anche altri piani di sviluppo: quelli di una razionalizzazione di una politica di vendita sulla base di nuove strategie di rete.

Inoltre, sicuramente il capitolo più interessante, per il mondo della distribuzione, riguarda la crescita delle detrazioni fiscali per le opere di ristrutturazione edilizia. Fondamentale sarà collegare la ristrutturazione agli aspetti di riqualificazione energetica, anch'essi premiati con una detrazione del 50 per cento. La ristrutturazione dell'esistente è dunque il settore trainante del mercato attuale e con l'entrata in vigore

Crescita del fatturato 2003-2011 in valori correnti della distribuzione e produzione di materiali e impianti per l'edilizia								
	Produttori di materiali e componenti	Distributori di materiali edili	ITS		Elettrici		Serramenti	
			Produttori	Distributori	Produttori	Distributori	Produttori	Distributori
2003	4,7	7,0	5,1	5,9	5,6	0,5	0,1	-
2004	8,5	13,0	2,4	7,4	10,8	11,9	6,8	7,8
2005	1,7	4,9	-1,3	4,3	3,4	3,4	4,7	4,9
2006	11,2	9,4	5,1	13,9	10,5	18,8	11,3	16,6
2007	8,4	5,8	-0,6	7,9	10,9	10,4	5,8	6,3
2008	-0,6	-0,4	-8,8	-0,3	1,7	1,5	-2,6	-
2009	-25,2	-14,1	-19,0	-9,4	-11,6	-10,2	-13,9	-
2010	8,3	-1,5	-1,8	0,9	14,5	24,9	2,9	-
2011	5,2	1,3	-6,2	0,6	4,6	4,4	-1,3	-

Fonte: elaborazione Cresme

<b>Variazioni del fatturato per classi dimensionali dei distributori di materiali edili per le costruzioni 2011/2012 (classi in milioni di euro)</b>				
	Totale	edili	idrotermosanitari	elettrici
Oltre 100	3,6	-	-0,9	4,8
Da 50 a 100	1,3	0,6	1,4	2,6
Da 30 a 50	3,9	1,9	3,2	6,3
Da 10 a 30	1,9	4,4	-1,1	3,9
Fino a 10	-2,0	-1,6	-16,1	-0,3

Fonte: Elaborazione CRESME su dati di bilancio 2009/2011

del nuovo regolamento europeo 305/11, il prossimo luglio 2013, per il mondo della distribuzione si potranno aprire molte nuove opportunità.

## I comparti produttivi

Vediamo ora secondo l'analisi Cresme, quali comparti potrebbero crescere e in che direzione.

Laterizio - Sebbene si tratti di uno dei manufatti più tradizionali è oggetto di un continuo processo di innovazione e sperimentazione, di nuove miscele e processi produttivi e realizzativi, in grado di migliorarne le proprietà di isolamento termo-acustico. Stanno avendo sempre maggior diffusione le soluzioni costruttive come la muratura armata, l'integrazione con isolatori sismici, soluzioni con cassero a perdere, in laterizio a vista e getto integrato di calcestruzzo.

Calcestruzzo armato - Materiale antico come il laterizio, che però ha visto nuovi sviluppi e nuove soluzioni che hanno portato a un notevole sviluppo di prestazioni meccaniche chimiche e ad una diversificazione spinta della gamma di prodotti disponibili. La direzione è quella di un miglioramento costante delle proprietà termoacustiche, di resistenza al fuoco, resistenza alle muffe, con elevato albedo e - negli sviluppi più avanzati - si stanno realizzando formule in grado di interagire con i fattori ambientali, migliorando la qualità dell'aria.

Legno - La realizzazione di edifici multipiano sta avendo diffusione sempre maggiore, proponendosi come valida ed efficace alternativa all'impiego di altri materiali. I vantaggi nell'impiego del legno consistono soprattutto nella velocità di costruzione, facilitando la disarticolazione del processo produttivo in una fase di preassemblaggio in fabbrica e di montaggio in cantiere. Notevole anche il riscontro in termini di benessere abitativo, risparmio energetico, duttilità e durabilità dei sistemi. La diffusione dell'uso del legno è sostenuta da un notevole sviluppo di notevoli tecniche realizzative, tra cui quella del telaio late frame construction, a pannelli compensato e strati incrociati a x, e pseudo muratura in legno massiccio. Queste tecniche costruttive consentono di ottenere strutture di facile realizzazione e di elevata resistenza meccanica anche alle sollecitazioni sismiche.

Vetro - notevoli le linee di sviluppo di questo materiale, che, comunque, ha sempre avuto largo impiego nelle costruzioni. Le principali linee riguardano il miglioramento delle capacità termoisolanti, di durata e di isolamento acustico. Da sottolineare poi, che il vetro rappresenta un materiale altamente riciclabile, con la possibilità di produrre lana di vetro, materiale longevo dalle molteplici applicazioni, sia per la produzione di materiali termo-fonoisolanti, sia per la realizzazione di pannelli autoportanti ad alta resistenza meccanica.

Chimica - La chimica avrà un ruolo determinante nell'innovazione del settore. Alcuni campi: additivi da aggiungere a malte o cementi o già presenti nei prodotti premiscelati destinati a migliorare le prestazioni meccaniche, rapidità di esecuzione, facilità di utilizzo, efficienza energetica, isolamento acustico eccetera. Materiali fotosensibili ed elettrosensibili per il controllo dell'illuminazione interna; nuove formule per adesivi e sigillanti. Ma i campi di sviluppi della chimica sono veramente infiniti, dalle fibre tecniche per la realizzazione di costruzioni in zone sismiche, fino alle formulazioni in grado di migliorare la resistenza al fuoco. ■