

DALLA PUGLIA CON FURORE



Un pizzico di storia

Giovanni Addante è pugliese. Nel 1961 avvia la sua attività di installatore elettrico. Giovane, pieno di energia, lavora per venticinque anni nella sua ditta individuale. E nel 1986 la trasforma in S.n.c. Agli esordi tutto ruotava intorno alle installazioni civili. Anche perché la

Puglia degli anni sessanta non dava grandi possibilità di intervenire in ambiti industriali o terziari.

Poi, man mano che le cose si sono andate evolvendo, anche per Giovanni Addante la situazione è pian piano mutata. I primi interventi fuori zona, in Sicilia, e l'approccio a impianti ben più complessi e articolati, in siti industriali, in aree com-

merciali, in ambiti pubblici. Insomma, l'impegno di un uomo tenace, ripagato dai fatti e dalle soddisfazioni.

Oggi, con Giovanni lavora anche il figlio Francesco.

L'azienda si è consolidata, è cresciuta, e si è specializzata.

Non si lavora più nel civile del privato cittadino.

Non ci si occupa più di piccoli impianti residenziali.

Tutta l'attività è concentrata in ambiti più "pesanti" dove, alle conoscenze tecniche e normative, è necessario saper affiancare una struttura specializza-

Nella costante ricerca di informazioni, navigando navigando, capita talvolta di approdare in porti felici, di scoprire realtà inaspettate. Così, come talvolta accade, è proprio in uno di questi frangenti che siamo incappati nel sito internet di Addante.

Fin qui, niente di strano.

Di siti interessanti e ben fatti, ce ne sono molti, indubbiamente.

Ma Addante non è un produttore o un distributore, bensì un installatore elettrico. Una mail generica alla quale mandare una richiesta di informazioni e...eccoci qua, a presentarvi il caso di un professionista di Bari che, in quarant'anni, ha creato una piccola ma efficientissima azienda di installazione.

LA STRUTTURA

Addante Giovanni & C. S.n.c., dal 1961 al 1986 ditta individuale.

Abilitata ai sensi della Legge 5 marzo 1990, n.46 "Norme per la sicurezza degli impianti", l'azienda ha conseguito il riconoscimento dei requisiti tecnico professionali e l'abilitazione alla realizzazione di impianti Elettrici, Elettronici, TV, Scariche Atmosferiche, Riscaldamento e Climatizzazione, Idrosanitari, Gas, Sollevamento e Protezione Antincendio.

Certificazione di qualità aziendale UNI EN ISO 9002 in fase di mantenimento con Ente Certificatore DWV prevista a fine Marzo 2004.

Autorizzata ad eseguire lavori per Enti Pubblici (per alcune categorie ed importi) come da attestazione del relativo Organismo SOA "Attestata" (ex Albo Nazionale dei Costruttori) al numero 1081 dal 07/06/2002 con scadenza 6/6/2006.

Iscritta all'Aciepuglia sede periferica dell'UNAE (Istituto Nazionale di Qualificazione delle imprese di installazione di impianti) per le Categorie:

A: Impianti elettrici a bassa tensione (sistemi di categoria 0 e 1) per piccoli uffici, negozi, piccole officine, non soggetti a progetto obbligatorio

ai sensi della legge n. 46/90 e relativo regolamento di attuazione. Impianti elettrici per gli edifici civili di abitazione.

B-BT: Impianti elettrici a bassa tensione (sistemi di categoria 0 e 1, sistemi TT, TN e IT) per edifici ad uso collettivo e per gli ambienti e costruzioni industriali e del terziario.

B-MT: Impianti elettrici a media tensione (sistemi di II categoria) per edifici civili ad uso collettivo e per ambienti e costruzioni industriali, compresa la trasformazione MT/BT.

C: Impianti elettrici di illuminazione pubblica e similari interrati o aerei, compresa la connessione con la rete di distribuzione.

Quando la lotta si fa dura, anche i duri cominciano a lottare.

E' la storia di Giovanni Addante, installatore di Bari, che da un'attività individuale, nata nei primi anni sessanta, ha creato una realtà vivace e attiva, specializzata nei grandi interventi industriali, di terziario e pubblico.

E per i suoi acquisti, vorrebbe fornitori più schietti, senza bisogno di competizioni dirette grazie alle quali ottenere condizioni economiche adeguate

ta, personale qualificato e una notevole capacità organizzativa.

Una realtà così integrata è pronta per competere in un ambito tanto difficile quanto può esserlo quello degli impianti elettrici industriali, del terziario e del pubblico.

E nel tempo, la ditta Addante è andata proprio qualificandosi in tal senso.

Oggi del team fanno parte 15 addetti, molti dei quali operai specializzati, grazie a un'intensa attività di formazione, guidata e voluta dai titolari dell'azienda.

Papà Giovanni è ancora alla guida dell'attività di famiglia, mentre Francesco si dedica agli acquisti.

Per supportare adeguatamente tutte le

problematiche operative, è stata creata una sede con tanto di magazzino merci, officina per la realizzazione di accessori speciali, e una rimessa per i veicoli. Naturalmente anche gli uffici hanno una loro collocazione all'interno della struttura.

Due attività differenti

Operare in ambito privato e contemporaneamente essere attivi anche in ambito pubblico, comporta scelte aziendali piuttosto complesse.

Infatti, se con il privato, per quanto grosso, complesso e articolato sia il lavoro, si tratta sostanzialmente di proporsi come professionisti seri, in grado di dare corrette risposte tecniche a un giusto prezzo, con il pubblico invece è fondamentale creare a monte i presupposti per poter partecipare alle gare d'appalto.

Gli Addante per raggiungere questo risultato hanno perciò dovuto superare ostacoli organizzativi e burocratici.

Creare delle figure di riferimento, ottenere certificazioni e avalli ufficiali, gestire insomma l'organizzazione aziendale partendo dall'idea di lavorare molto senza per altro risultati certi. Perché fatto tutto questo, si deve partecipare alle gare d'appalto, dove si è in competizione con molti altri professionisti altrettanto qualificati, e il risultato è sempre sul filo del rasoio, e comunque si basa sulla logiche del-

L'ORGANIZZAZIONE

Titolare: Giovanni Addante
Responsabile acquisti: Francesco Addante

Dipendenti: 15

Autoveicoli: 11 tra cui autovetture, autocarri senza e con gru, FIAT 130 con gru, Autoscala, Scavatori, Pala meccanica, Fresatrice con ruota dentata

Sede: uno stabilimento sviluppato su 3 piani comprensivo di uffici, officina, magazzino e deposito. Un'area di 2.500 mq, nella quale trovano posto 300mq di uffici, 1.000mq di magazzino e autorimessa, 700mq di officina (dove vengono realizzati supporti in ferro per ancorare le strutture).
Marchi prioritari: B-Ticino, Gewiss, Schneider

la media del migliore offerente. Insomma, una bella sfida, per un'azienda medio piccola come questa.

Formazione, innanzitutto!

Per crescere con professionalità, imprenditori come gli Addante lo sanno, è fondamentale non perdere mai di vista l'aggiornamento tecnico e culturale. Non a caso, stiamo parlando di imprenditori, e non di semplici artigiani. Perché per creare una struttura solida e articolata bisogna saper investire con l'obiettivo di crescere.

E' per questo che nell'azienda di Bari si dà molto spazio ai corsi di aggiornamento, grazie anche al supporto di Aciepluglia, molto attiva nell'organizzazione di corsi tecnici e convegni.

Così, almeno quattro volte l'anno, padre, figlio o collaboratori, partecipano a sedute di approfondimento, confronto, aggiornamento. La loro attività poi si intensifica nei periodi di entrata in vigore di nuove norme, oppure quando si decide di affrontare mercati e prodotti nuovi, come è già successo per le reti LAN.

E la partnership con Aciepluglia è particolarmente interessante: corsi frequenti, sempre molto qualificati, il tutto senza particolari costi accessori, fatta salva la quota associativa annuale.

D'altro canto, anche la scelta di certifi-



care il sistema aziendale in base al modello ISO 9000 non fa che confermare questa attitudine all'approfondimento e all'aggiornamento costante di questa azienda famigliare di Bari.

I fornitori

L'azienda, che acquista solo ed esclusivamente all'ingrosso, ha circa una decina di fornitori prioritari.

3 di questi sono distributori locali di materiale elettrico.

Gli altri sono produttori, con i quali gli Addante, per ragioni tecniche e commerciali, trattano direttamente.

Data la natura piuttosto articolata degli interventi di questa azienda, non è possibile identificare con certezza quali siano le suddivisioni percentuali di acquistato.

Ci sono periodi nei quali prevalgono gli interventi di quotidiana manutenzione, e allora la maggior parte degli acquisti transita attraverso i grossisti, e periodi invece di intensa attività intorno alle nuove realizzazioni, e allora il rapporto commerciale con i produttori inevitabilmente si intensifica.

In linea di principio comunque si può dire che nell'arco dell'anno, un 30% dell'acquisito dagli Addante transita at-

Are di intervento

- Impianti elettrici industriali e Cabine di Trasformazione, Linee elettriche nel settore Terziario, Pubblico
- Pubblica Illuminazione e illuminazione con Torrifaro, installazione di apparecchiature di telecontrollo e telegestione impianti per il risparmio energetico
- Impianti elettrici Antideflagranti
- Impianti di protezione antincendio e di sicurezza
- Impianti elettrici interni ed in genere, impianti parafulmine e di messa a terra
- Manutenzioni

traverso i distributori all'ingrosso.

E al di là dell'eventuale rapporto personale, per scegliere a quale dei tre fornitori affidare l'ordine, la logica è sempre la stessa: la proposta d'ordine a tutti e tre e... chi fa le condizioni migliori, vince.

E' la dura legge del mercato, evidentemente!

Anche per questo, gli Addante non si sentono particolarmente legati a nessuno: è una questione professionale, non personale.

Ecco le caratteristiche principali di un loro fornitore ideale.

- Condizioni di pagamento favorevoli (dilazioni nel tempo) che si rendono necessarie a causa delle lungaggini per essere pagati dagli Enti Pubblici.
- Serietà nel mantenere i prezzi concordati in fase di preventivo e fatturazione.
- Servizi di assistenza logistica per consegna materiale presso la sede o il cantiere (anche se ubicato in Provincia).
- Impegno nel rispettare i tempi di consegna.
- Servizi di assistenza tecnica in caso di malfunzionamento delle apparecchiature.

- Efficienza nell'accettare e gestire eventuali resi di materiale che per motivi a noi non imputabili non possono essere più utilizzati.
- Disponibilità e cortesia.

Il tutto, naturalmente, senza prescindere dagli assortimenti e dalle profondità di gamma.

C'è da dire per contro che gli Addante anche quando lavorano fuori zona, si appoggiano sempre e comunque ai loro fornitori, senza inopportune polverizzazioni di fatturato.

Modalità di acquisto

Solitamente i rappresentanti di distributori o produttori visitano gli Addante. E in quel frangente si provvede al riordino dei materiali sempre a magazzino.

Quando invece il lavoro è su commessa, il capitolato viene trasmesso ai fornitori. Quando si sono raccolti tutti i preventivi, si procede alla selezione del fornitore e al relativo ordine.

Ma se c'è la necessità di acquistare un prodotto spicciolo, in urgenza, allora un addetto si reca personalmente presso il punto vendita del distributore di riferimento.

Capita di rado, comunque, e non è mai il titolare a muoversi in questi frangenti.

Testimonial

A raccontarci in diretta l'attività aziendale, Francesco Addante, figlio del fondatore, nonché responsabile agli acquisti. 34 anni, perito industriale iscritto all'albo, Francesco ha portato una ventata di aria nuova nell'azienda paterna: grande attenzione alle nuove tecnologie e ai moderni sistemi di comunicazione.

D: Sig. Addante, secondo lei che cosa è cambiato in questi ultimi anni nella professione degli installatori elettrici?

R: Certamente il nostro lavoro è stato molto influenzato dall'approfondimen-



TIPOLOGIE DI INTERVENTI (PERCENTUALI SUL FATTURATO)

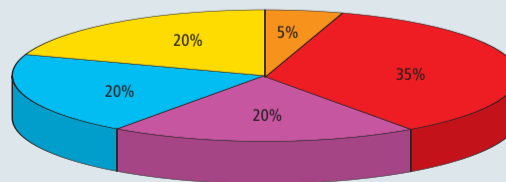
Settore di appartenenza: Gare di Appalto Pubblico

La ditta Addante è abilitata a eseguire alcune categorie di lavori, per importi specifici che riportiamo qui di seguito come da Attestazione SOA

Categoria	Descrizione	Importi (€)
OG1	Edifici Civili Industriali	1.032.913
OG10	Cabine di Trasformazione	2.582.284
OG11	Impianti tecnologici	516.457
OS30	Impianti interni elettrici, radiotelefonici, telefonici e televisivi	2.582.284

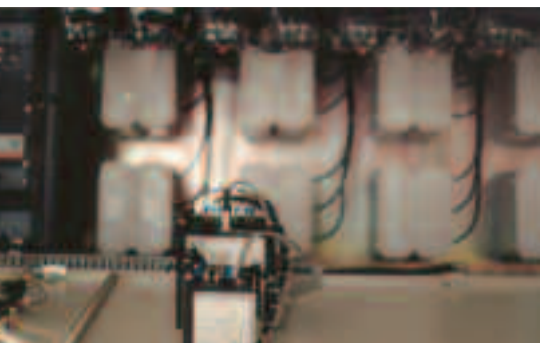
Fatto 100 il fatturato aziendale in ambito pubblico, è possibile suddividere le quote percentuali relative alle specifiche categorie di intervento nel seguente modo:

- Impianti elettrici per l'adeguamento alle norme, opere di sicurezza e antincendio di Scuole e Ospedali,



Casi di riposo, reparti postali: 20%

- Cabine elettriche di Trasformazione M.T./b.t. con installazione di Gruppi Elettrogeni, continuità e Rifasamento connesse ad opere di scavo per realizzazione di linee elettriche di alimentazione in Aeroporti militari: 35%
- Manutenzione impianti elettrici e tecnologici di edifici scolastici, manutenzione cabine di Trasformazione di Caseme, Centri Meccanizzazione Postale o Centri di Ricerca, edifici scolastici: 20%
- Impianti di Pubblica Illuminazione, realizzazione di impianti di illuminazione con Torrifaro in Porti o Arsenali Militari, con Pali Artistici in centri storici cittadini.: 20%



to dei vincoli normativi. Sotto tutti i punti di vista.

D: Secondo lei questi vincoli hanno migliorato o peggiorato la vita agli installatori?

R: Di sicuro posso dire che l'hanno complicata. Ma d'altro canto hanno anche qualificato il nostro lavoro. Chi ha saputo cogliere le opportunità di crescita, oggi raccolgono belle soddisfazioni.

D: Un bell'impegno però.

R: Indubbiamente. Un impegno che costringe anche a delle scelte.

FONTI DI AGGIORNAMENTO

In Addante il problema dell'aggiornamento è considerato tra le priorità aziendali.

E se per gli approfondimenti tecnici di prodotto, è sufficiente l'attività di grossisti e rappresentanti aziendali, quando si tratta di affrontare problematiche più delicate come le nuove tecnologie, le tendenze di mercato e le nuove normative allora ci si rivolge a altre fonti.

Tra queste le più importanti sembrano proprio essere i corsi di formazione e aggiornamento organizzati da organi ufficiali, e le riviste tecniche qualificate, capaci di presentare problemi, soluzioni, novità e spunti, senza contaminazioni commerciali.

Noi ad esempio abbiamo dovuto gradualmente abbandonare le medie e piccole realizzazioni civili. Perché una struttura pronta a intervenire nelle grandi strutture e in ambito pubblico ha la necessità di investire molto, di crescere, di dotarsi di supporti onerosi. Tutte cose che pesano sul bilancio, e non permettono un'adeguata competitività economica quando si tratta di lavori di modeste entità.

D: Da qui nasce la vostra specializzazione?

R: Proprio così. Inevitabilmente ci si danno delle priorità.

D: Ma per crescere sotto il profilo professionale, come vi siete mossi?

R: Grande aggiornamento tecnico e culturale. Corsi di formazione a tutto campo.

D: Presso i vostri grossisti di riferimento?

R: Gli approfondimenti tecnici e normativi in realtà gli abbiamo sempre fatti tramite Acielpuglia. Dai grossisti siamo andati ad assistere a presentazioni di nuovi prodotti, o di normative applicate a prodotti, organizzate in collaborazione con le aziende.

D: A proposito di grossisti: che ruolo hanno nella vostra organizzazione aziendale?

R: Data la natura "pesante" e particolare di molti dei nostri interventi, direi che dai distributori acquistiamo non più di un 30% dei prodotti ogni anno.

Il grossista per noi è importante, indubbiamente è un punto di riferimento per alcune marche di prodotti, ma non è il nostro interlocutore unico.

D: Vi considerate clienti "fedeli"?

R: Come in tutte le situazioni la fedeltà deve essere reciproca. Ecco allora che se un fornitore non rispetta gli accordi presi, oppure si dimostra poco affidabile in una qualche fase commerciale, allora non abbiamo proprio nessuna remora a cambiarlo.

D: Cosa intende per poco affidabile?

R: Un fornitore diventa poco affidabile quando cambia i termini degli accordi in corso d'opera, quando non rispetta i tempi di consegna, e così via.

D: E magari quando si dimostra poco flessibile nelle politiche dei prezzi?

R: Qui si apre un capitolo doloroso.

D: ...ci piacerebbe ampliare questo concetto...

R: C'è una cosa che proprio ci rende insoddisfatti.

Anche il mio più storico fornitore, se gli chiedo un preventivo, se gli mando un capitolato, e lui sa di essere il solo potenziale fornitore chiamato in causa, mi fa dei prezzi che si rimangia subito dopo, al ribasso, se io coinvolgo anche un suo concorrente.

D: Ma questo capita in tutti gli ambiti...

R: Sarà, ma è proprio una bella perdita di tempo, per tutti. Se i nostri fornitori ci facessero da subito, e veramente, le loro condizioni commerciali migliori, noi non saremmo costretti a metterli in diretta concorrenza tra loro. E questo farebbe perdere meno tempo e energia a tutti quanti.

D: Per la verità i distributori contestano a voi installatori proprio il fatto di creare competizioni dirette tra loro, mettendoli in condizione di ridurre sempre più i loro margini operativi...

R: Ma se alla fine di queste competizioni, come le chiamano loro, possono darci i prodotti a determinati prezzi, non sarebbe meglio cercare di essere coerenti e trasparenti sempre, senza dover per forza creare queste faticose situazioni?

Invece se poco poco si sentono soli, in un appalto per una fornitura, allora cercano subito di alzare i prezzi. Non trovo che questo comportamento aiuti una semplificazione del mercato.

D: E non sarebbe più facile la vostra vita, se cercaste di lavorare uniti, magari creando dei gruppi d'acquisto e di confronto?

R: Indubbiamente, ma lavorare insieme non è così facile. In Puglia ad esempio, non riusciamo proprio a creare delle aggregazioni. Anche perché buona parte del lavoro, quello delle piccole installazioni in prima istanza, transita attraverso canali "professionali alternativi". L'utente preferisce rivolgersi all'amico, al vicino di casa. Non c'è ancora la cultura della qualità dell'impianto. E le strutture organizzate come la nostra sono poche e in diretta e agguerrita concorrenza tra loro. Tentativi di aggregazione in passato ci sono stati, ma sono anche rapidamente scemati.

D: Aggregazioni a parte, come si evolverà, secondo lei, il ruolo degli installatori nei prossimi anni?

R: Avremo sempre più responsabilità verso i nostri committenti. Per quanto ci riguarda ad esempio, mentre oggi spesso eseguiamo lavori pensati e pro-

ACQUISTI DI ACCESSORI

In Addante gli acquisti di prodotti elettrici passano attraverso i distributori qualificati e le aziende di produzione.

Ma cosa succede quando invece si devono ordinare materiali accessori, quali utensili e minuterie?

In Puglia per queste categorie di prodotti esistono due grossisti di riferimento. Entrambi sono fornitori di Addante, ma con uno in particolare, Deodato di Bari, i rapporti sono particolarmente stretti.

E tutti gli ordini transitano comunque attraverso un intermediario commerciale, poiché le quantità non consentono certo un rapporto diretto con le aziende di produzione.

Abbiamo chiesto a Francesco Addante, responsabile acquisti, se sarebbe felice di poter interagire con i suoi distributori tradizionali del comparto elettrico anche per queste referenze accessorie e lui così ci ha risposto:

"Certo che vorrei poter acquistare trapani, giraviti e tutto il resto dai miei distributori elettrici. E' una bella perdita di tempo e di risorse polverizzare gli ordini. Ma è chiaro che non posso pensare a una soluzione di questo genere fino a quando i miei distributori non mi presentano una gamma di prodotti e prezzi che mi garantiscano un'adeguata possibilità di scelta".

gettati da professionisti esterni, con i quali non abbiamo nessun rapporto se non quello legato alle eventuali problematiche di cantiere, in un prossimo futuro, almeno negli appalti pubblici saremo costretti a rispondere direttamente dell'intera opera.

D: In che senso?

R: Nel senso che dovremmo gestire anche la parte progettuale, assumendoci la responsabilità di tutto. Questo per evitare che in caso di non conformità che progetta e chi realizza si passino reciprocamente la palla, senza riuscire a definire con chiarezza le eventuali responsabilità dirette. Questo rappresenterà un bel salto di qualità, per la nostra attività. ●