



IL RAPPORTO TRA CONTRACTORS E FORNITORI

Ing. Fabio Segatti

L'economia degli ultimi anni ha evidenziato che, nelle sue oscillazioni tra entusiasmi e preoccupazioni, l'energia è un bene da non sprecare, soprattutto per chi non la possiede.

Ha inoltre confermato che la "globalizzazione" ci obbliga ad utilizzare precisi modelli di approccio esecutivo con ottimizzazioni sia della produzione che della tecnologia applicata alla stessa.

Ottimizzare i processi, perfezionare il loro monitoraggio nelle varie fasi esecutive, nonché proporre al mercato le migliori tecnologie disponibili sono ormai l'unica garanzia di competitività per la nostra azienda.

Pertanto l'utilizzo di nuovi materiali, di nuove tecnologie e di nuove filosofie costruttive, rendono necessaria la ridefinizione del ruolo fornitore/subappaltatore ed Impresa Appaltante.

L'Ufficio Approvvigionamenti assume pertanto un ruolo strategico all'interno dell'impresa che opera come Main Contractor, fungendo da "link" tra il personale interno all'impresa e l'innovazione offerta dai Fornitori.

Ed è proprio attraverso il dialogo collaborativo che l'Ufficio Approvvigionamenti riesce a creare con i propri Fornitori che l'impresa acquisisce il know-how su nuovi materiali ed applicazioni tecnologiche.

Tra gli Stati che meritano una particolare attenzione nell'evoluzione costruttiva, i paesi che formavano la vecchia Unione delle Repubbliche Socialiste Sovietiche hanno evidenziato un tangibile progresso tecnologico dovuto sia alla rapida crescita professionale delle ditte locali che all'importazione di prodotti altamente tecnologici da paesi terzi.

Questa apertura del mercato Russo ha permesso a diverse società occidentali di espandere il proprio mercato verso un'area geografica in forte espansione in cui cogliere importanti opportunità commerciali.

Tra le nuove tecnologie applicate all'edilizia Russa le più importanti sono, senza dubbio, quelle conseguenti il contenimento energetico rappresentate dai sistemi di isolamento, di gestione climatica degli ambienti e di utilizzo di sistemi costruttivi industrializzati.

La Russia, inoltre, grazie ai propri cittadini che hanno avuto l'opportunità di viaggiare apprezzando le diverse architetture costruttive, le diverse tecnologie, il comfort ambientale, la bellezza dei materiali naturali, ha sentito l'esigenza di abbandonare il monotono modo di costruire imposto dal "Vecchio Regime".

La forte spinta innovativa nelle costruzioni, ancor più evidente nelle capitali degli ex stati Russi, è stata garantita dai nuovi "Business Men" che hanno investito discreti capitali per cavalcare l'onda della speculazione e diventare ricchi in brevissimo tempo.

La rincorsa al denaro facile, ottenuto costruendo rapidamente le belle ed importanti opere architettoniche, ha però distratto questi investitori dalla valutazione di un mercato incapace di assorbire queste nuove disponibilità di immobili, moderni e di lusso.

E lo stesso scenario si presenta anche in tutte quelle aree in cui si pensava che l'investire in edilizia avrebbe garantito un guadagno facile e veloce, come la Cina (Shanghai, Beijing, Shenzhen), gli Emirati Arabi (Dubai, Ras Al Khaimah), ed altri ancora.

Situazioni quindi che contrappongono la razionalità del nuovo modo di costruire all'irrazionalità del quanto costruire.

Ed in questo contesto poco reale e molto virtuale il rapporto tra impresa e fornitori si basa sempre di più nella stretta collaborazione per lo sviluppo ed utilizzo dei materiali.

Questa collaborazione si traduce quindi in un'analisi e simulazione, già in fase progettuale, dell'utilizzo di certe tecnologie per soddisfare l'aspettativa del cliente finale.

Oggi le imprese di costruzione hanno la necessità di essere più performanti, proporre i migliori prodotti, le migliori tecnologie senza con questo perdere la loro competitività, orientandosi anche verso mercati esteri per cogliere opportunità "one shot", pur rimanendo in un ambito di credito garantito.

Per fare ciò il rapporto con il fornitore si è dovuto evolvere. Non esistono più gli specialisti all'interno delle imprese, esistono però tecnici capaci di cogliere le opportunità offerte dalle nuove tecnologie. Questo rende forte il binomio costruttore/fornitore.

Per questo l'impresa si sta arricchendo di accordi quadri con i produttori che rendono disponibili i propri tecnici per promuovere l'utilizzo delle loro tecnologie e, molto spesso, per sviluppare materiali "ad hoc" per specifiche applicazioni.

E da questo lavoro comune nasce l'utilizzo di nanotecnologie applicate alla produzione dei nei pannelli isolanti, permettendone la riduzione dello spessore fino al 25% di quello originale, l'utilizzo di fibre di carbonio per il recupero delle caratteristiche meccaniche di alcune strutture ormai deteriorate dal tempo, l'impiego di calcestruzzi speciali ad alte prestazioni, la particolare lavorazione delle lastre in vetro esposte ad elevato shock termico che ne garantisce la durabilità, etc., etc.

Il successo di queste sinergie nell'individuazione del miglior prodotto è tanto maggiore quanto più lungo è il periodo di osservazione del comportamento dei nuovi materiali nel tempo. E l'impresa, in questo caso, assume un ruolo importante nel restituire al produttore

un corretto feed back sulle performances e/o difetti dei prodotti forniti, sicuramente molto più affidabile delle prove di laboratorio.

Seguendo la stessa filosofia abbiamo anche creato dei gruppi di lavoro tra produttori ed installatori, di cui citiamo alcuni esempi:

- a) Produttori di calcestruzzo, produttori di casseformi e posatori
- b) Produttori di profili per Serramenti/Facciate, vetriere, serramentisti
- c) Produttori di componenti elettrici, sistemi di controllo, sistemi di climatizzazione, ed installatori
- d) Etc., etc.

Il tutto per dare all'impresa un prodotto/servizio compatibile con la migliore tecnologia presente sul mercato a condizioni economiche vantaggiose.

Lo sviluppo di questo rapporto deve comunque evolvere ulteriormente nell'ultima fase che comprende il considerare l'attività sviluppata dall'Impresa come un laboratorio di prova per i nuovi prodotti. L'utilizzo di queste nuove tecnologie, che devono necessariamente essere testate in opera, possono spesso trovare collocazione in opere realizzate dall'Impresa in aree ben individuate, accessibili e soprattutto non distanti dagli stabilimenti del produttore al fine di consentire un continuo monitoraggio del comportamento delle stesse.

Questa condizione sta alla base della "Filiera Qualitativa" che nella nostra azienda stiamo cercando di realizzare per avere la garanzia e quindi potere a nostra volta garantire il prodotto sia per la sua materia prima che per la sua successiva applicazione.

Qualificare il fornitore prima ed il subappaltatore dopo, dialogare con loro, creare i team di ricerca e di lavoro, realizzare i lavori con questi partners al nostro fianco garantisce sicuramente la soddisfazione del cliente finale.

Assistiamo quindi i subappaltatori nella scelta dei materiali evitando che per la sola ragione del prezzo questi non si rivolgano ad un mercato incontrollato i cui materiali sono di dubbia provenienza, ed il cui utilizzo, a volte, compromette anche la sicurezza sia dei lavoratori che dei clienti finali.

Affrontare quindi i nuovi lavori con metodo, creare modelli di lavoro, di studio, di sviluppo, coinvolgere persone specializzate e trarre da questo sacrificio il massimo del risultato e della soddisfazione, unici due elementi che realmente appagano chi fatica per raggiungere un obiettivo unico: il successo.