

# Programma Giovani Ance 2018-2021

PRESENTE CONCRETO e FUTURO SOSTENIBILE



Dopo anni molto difficili, inizia a vedersi l'inizio della ripresa.

Noi giovani, imprenditori concreti del presente e con una visione sostenibile per il nostro futuro, siamo pronti!





## ALLE NOSTRE IMPRESE

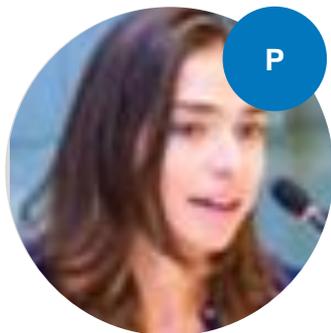
dobbiamo evolverci e ad adeguarci al nuovo “mercato” per saper cavalcare e cogliere le opportunità di questa ripresa.

## AL GOVERNO

è necessario un cambio di passo negli investimenti per le infrastrutture, nella pianificazione urbanistica, nella riconversione delle città verso modelli sostenibili.

**Dobbiamo far sentire la nostra voce!**  
**Valiamo l'8% del PIL, e soprattutto la nostra attività ha un fattore moltiplicatore, grazie alla nostra lunghissima filiera, che vale 3,5 euro per ogni euro investito in edilizia.**  
**I lavoratori nel settore delle costruzioni valgono ancora più del 6% di tutta la forza lavoro occupata nell'intero sistema economico nazionale ed oltre il 23% di quella occupata in tutto il settore industriale.**





P

**REGINA DE  
ALBERTIS**

Presidente



VP

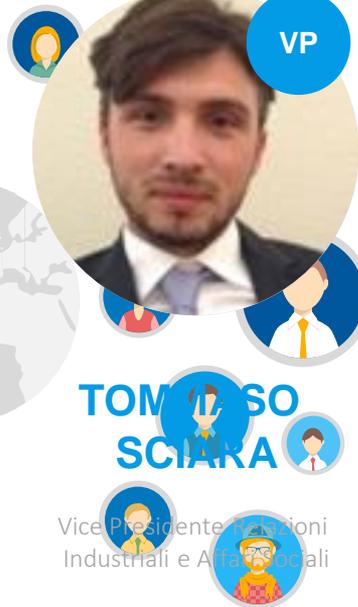


**STEFANO  
BOSCOLO**

Vice Presidente Tecnologia,  
Innovazione e Ambiente.



VP



**TOMMASO  
SCIARRA**

Vice Presidente Relazioni  
Industriali e Affari Sociali



VP

**VALENTINA  
BIANCHI**

Vice Presidente  
Centro Studi



**GIOIA  
GORGERINO**

Vice Presidente  
Opere Pubbliche



**DOMENICO  
PERDONO**

Vice Presidente  
Edilizia e Territorio.



**FEDERICO  
DE CESARE**

Vice Presidente  
Rapporti Interni



**LUIGI  
DE SANTIS**

Vice Presidente  
Economico Fiscale Tributario  
e progetti speciali  
partenariato pubblico-privato



**MATTEO  
BARONI**

Coordinatore  
macro-area Nord e  
comunicazione



**TONINO  
FOTI**

Coordinatore  
macro-area Sud



**STEFANO  
BOSCOLO**

Normazione



**VALENTINA  
BIANCHI**

Formazione



**MATTEO  
BARONI**

Comunicazione



**EDOARDO  
VERNAZZA**

Economia Circolare



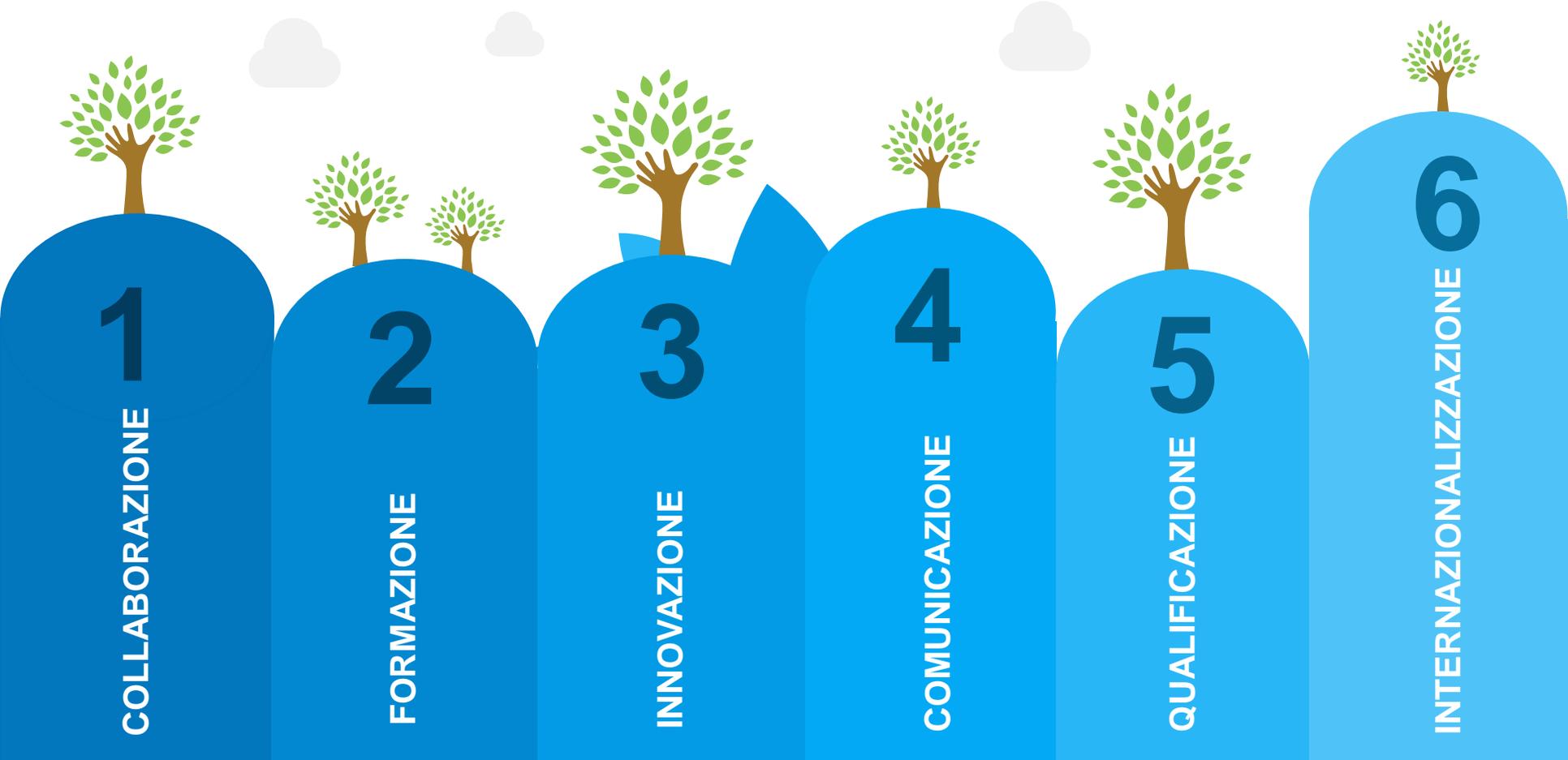
**ANGELICA  
DONATI**

Internazionalizzazione



**MICHELE  
CICALA**

Innovazione



## A LIVELLO ASSOCIATIVO

Siamo allo stesso tempo il presente e il futuro delle nostre aziende: ormai la distinzione giovani- senior è qualcosa di obsoleto in quanto in molti casi siamo proprio noi a guidare o, in ogni caso, ad avere ruoli strategici e decisionali nelle nostre aziende.

Non voglio assolutamente porci in contraddizione, anzi dobbiamo collaborare con il mondo senior facendo la nostra parte in modo concreto e propositivo.

## CON LE ALTRE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA E ASSOCIAZIONI DI FILIERA

È importante mantenere un forte legame con le altre associazioni di categoria per creare opportunità di collaborazione e lavoro e fare in modo che istanze comuni possano essere fatte emergere con maggior voce.

## A LIVELLO ISTITUZIONALE PARTENARIATO PUBBLICO-PRIVATO

Per superare la crisi bisogna rivoluzionare il tradizionale rapporto tra istituzioni e capitali privati.

Bisogna creare un modello in cui il luogo di incontro tra la richiesta di servizi di pubblica utilità e l'attività delle imprese passi per gare d'appalto trasparenti, ruoli di contractor o acquisti di infrastrutture da parte dello Stato, ma oltre a ciò bisogna instaurare una vera e propria partnership capace di esaltare le caratteristiche naturali dei due soggetti e ottimizzare i risultati.



**“ LA COOPERAZIONE SI BASE SULLA  
PROFONDA CONVINZIONE CHE NESSUNO  
RIESCE AD ARRIVARE ALLA META SE NON CI  
ARRIVANO TUTTI.**

*- V. BURDEN*

“

NESSUNO CE LA FA DA SOLO. QUANDO VEDI  
REALIZZARE GRANDI COSE, RICORDATI CHE  
NON SONO STATE REALIZZATE DA UNA  
SOLA PERSONA. C'E' BISOGNO DI  
COSTRUIRE IN TEAM E CIRCONDARSI DELLE  
PERSONE MIGLIORI DA CUI APPRENDERE,  
CON COMPETENZE COMPLEMENTARI.

- M.ZUCKERBERG

## FORMAZIONE COSTANTE

La formazione deve essere un processo continuo per permettere alle imprese di adeguarsi ai cambiamenti e all'evoluzione del settore, per migliorare la propria competitività.

## INVESTIRE IN FORMAZIONE

Allocare le giuste risorse e i giusti investimenti può aiutare ad ottenere risultati migliori, ottimizzando costi e tempi, ottenendo imprese più efficienti e più competitive.



### A LIVELLO DIRIGENZIALE

I committenti sono cambiati sia a livello privato che a livello pubblico: sono sempre più esigenti e più preparati da un punto di vista culturale, tecnico e finanziario e quindi noi imprenditori dobbiamo formarci per essere in grado di dialogare con loro.

### A LIVELLO DELLE MAESTRANZE

Le tecnologie costruttive, le piattaforme informatiche e gli adempimenti burocratici e il rispetto delle procedure di sicurezza sono cambiati e cambiano di continuo e il nostro personale e i nostri collaboratori devono essere costantemente formati e aggiornati per apprenderle e per fare in modo che le opere siano eseguite a perfetta regola d'arte.

### A LIVELLO DEGLI ADDETTI DEL FUTURO

Dobbiamo pensare alla formazione degli addetti al settore del futuro stringendo alleanze e progetti con le scuole e i licei: fargli conoscere la bellezza e il valore sociale del nostro mestiere sia a livello imprenditoriale sia a livello di maestranza ridando dignità al mestiere dell'operaio.



Per comprendere meglio il valore della formazione continua prendiamo in prestito le parole di C. Darwin che, in tempi non sospetti, affermava che:



**IN UN SISTEMA IN EVOLUZIONE NON  
SOPRAVVIVE LA SPECIE PIÙ FORTE, MA  
QUELLA CAPACE DI ADATTARSI AL  
CAMBIAMENTO.**

*- C. DARWIN*

Per fare ciò è fondamentale implementare progetti di formazione continua ed aggiornamento del personale per fornire gli strumenti necessari ad affrontare positivamente e con successo le nuove sfide.

Dobbiamo innovare le nostre aziende in due modi distinti:

-**innovazione concreta** da applicare giorno per giorno

-**innovazione di lungo periodo.**

Esiste infatti un'innovazione che possiamo applicare ogni giorno, di più semplice applicazione (ed esempio l'utilizzo di nuovi materiali o attrezzature) che deve essere condivisa e resa nota a tutti e dall'altro lato esiste un'innovazione che invece comporta un cambiamento culturale e aziendale più profondo.

Entrambe hanno la medesima importanza in quanto il mercato di oggi è cambiato e continua a cambiare giorno dopo giorno: ormai non è più una questione di opportunità adeguarsi ma dobbiamo far capire a tutto il settore che è diventato una necessità se vogliamo esserci nel mercato del domani.

Vogliamo creare momenti di stimolo e riflessione su temi di ampio respiro e visioni sul futuro ma anche seminari tecnici molto concreti relativi alle tecnologie costruttive ed ai nuovi materiali partendo da esempi concreti di best practies che devono essere condivise: i momenti di incontro infatti devono permetterci di tornare nelle nostre aziende con stimoli e idee ma anche con informazioni concrete che potrebbero essere di istantanea applicazione.

In quest'ottica vogliamo coinvolgere gli **ordini professionali** affinché questi momenti ci permettano di ottenere crediti formativi in quanto quella che facciamo è vera e propria formazione.



George Cantor diede origine alla teoria degli insiemi, ha concepito l'infinito attuale come un ente misurabile e degno di valore scientifico, grazie alla sua grande voglia di innovare.



**LE GRANDI INNOVAZIONI AVVENGONO NEL  
MOMENTO IN CUI LA GENTE NON HA PAURA  
DI FARE QUALCOSA DI DIVERSO DAL  
SOLITO.**

*- GEORG CANTOR*

Il messaggio è quello di non aver paura ad essere innovatori anche nel nostro settore.

La comunicazione che interessa il nostro settore è di due tipi:

### **- COMUNICAZIONE INTERNA**

Ha come obiettivo garantire a tutte le articolazioni dell'associazione e ai singoli associati l'informazione in merito alle attività intraprese e favorire l'interazione e la cooperazione per il raggiungimento degli obiettivi condivisi per rafforzare il senso di appartenenza associativa.

E' fondamentale far emergere questo spirito di condivisione di esperienze e best practies superando il principio individualista che spesso ha caratterizzato le imprese del nostro settore.

### **- COMUNICAZIONE ESTERNA**

Ha come obiettivo far conoscere all'esterno l'importanza del nostro settore in termini economici diretti e di indotto. Rappresentiamo ancora , nonostante la crisi che ci ha colpito, l'8% del PIL italiano!

Oltre a ciò è importante far emergere il ruolo sociale della figura del costruttore che non è un "consumatore di suolo" ma un suo "utilizzatore" in quanto lo trasforma e lo migliora per dare alla popolazione case, uffici ,più in generali ambiti in cui vivere al meglio.



“

**LE ANATRE DEPONGONO LE LORO UOVA IN  
SILENZIO. LE GALLINE INVECE  
SCHIAMAZZANO COME IMPAZZITE. QUAL'E'  
LA CONSEGUENZA? TUTTO IL MONDO  
MANGIA UOVA DI GALLINA.**

*- FORD*

“

**IL SIGNIFICATO DI QUALSIASI  
COMUNICAZIONE NON STA IN CIÒ CHE NOI  
PENSIAMO CHE SIGNIFICHINO, STA NELLA  
REAZIONE CHE PROVOCA.**

*- RICHARD BANDLER*

Assicuriamoci sempre che il nostro interlocutore abbia compreso ciò che volevamo comunicargli

E' necessario adottare una serie politica di qualificazione delle nostre imprese: ANCE deve essere una **garanzia di qualità** sia per il settore privato che per il settore pubblico.

Le imprese che hanno adottato solamente una politica aggressiva dei prezzi, a scapito della qualità nella realizzazione delle opere commissionate e delle condizioni di lavoro dei propri dipendenti, spiazzando nei fatti imprese più qualificate ma impegnate a sostenere oneri maggiori per garantire qualità nella produzione, creano una distorsione del mercato e non possono essere imprese targate "ANCE".



“

**CHIUNQUE ACCETTA LA MEDIOCRITA' A  
SCUOLA, SUL LAVORO, NELLA VITA, E' UNA  
PERSONA CHE SCENDE A COMPROMESSI. E  
QUANDO VIENE A COMPROMESSO IL  
LEADER, TUTTA L'ORGANIZZAZIONE  
SCENDE A COMPROMESSI.**

– *CHARLES KNIGHT*

“

**ECCELENZA E' FARE IL MIGLIO IN PIU'.**

– *JOHN MAXWELL*

La situazione economica di stallo generalizzato ci ha spinto a guardare oltre confine, cercando nuovi spazi e nuove realtà di mercato.

I punti fondamentali da analizzare per intraprendere un'operazione all'estero sono due:

- valutare se la propria azienda è in grado di affrontare tale situazione in maniera autonoma, se ne ha la forza sia dal punto di vista economico che dal punto di vista organizzativo interno. In caso contrario è opportuno valutare sin da subito l'opportunità di muoversi tramite aggregazioni di imprese in cui ognuna delle società coinvolte si faccia carico di un singolo aspetto dell'operazione: logistica, fiscalità, presenza sul cantiere, gestione dei rapporti con la committenza, ecc
- necessario costruirsi una rete di contatti che permettano di avere accessibilità agli appalti, in maniera trasparente ma efficace, per poter essere veramente competitivi.

Il nostro obiettivo è dare gli strumenti giusti a tutte le imprese per valutare la fattibilità di questo complesso passaggio prendendo spunto dai casi di successi e insuccesso.



“

**SONO CONVINTO CHE CIRCA LA META' DI QUELLO  
CHE SEPARA GLI IMPRENDITORI DI SUCCESSO DA  
QUELLI CHE NON HANNO SUCCESSO SIA LA  
PURA PERSEVERANZA.**

*– STEVE JOBS*

# COSA FAREMO

Rapporto  
con la  
normazione (UNI)

Centrali  
itineranti  
sul territorio

Rapporti con  
la PA

Costruzioni  
4.0

Formazione  
tecnica

Incontri  
con le  
istituzioni

Visite ai  
cantieri

Visite aziende  
italiane di  
eccellenza del  
mondo della  
filiera

Macroscuola

Rapporti  
con Unione  
Europea

Visite  
imprenditoriali  
all'estero

Economia  
Circolare

Centrali congiunti  
con altre  
associazioni di  
categoria

# PROGRAMMA 2018 - 21

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

**ANCE**  
GIOVANI

