

L'edilizia tra versatilità e diversificazione

Il ruolo sul mercato, i materiali da lavorare, i prodotti da presentare e la clientela a cui rivolgersi sono gli elementi da diversificare per rendere l'attività edile più competitiva e agguerrita. L'esperienza di Maurizio Inzani

Emanuela Caruso

Versatilità e diversificazione. Sono questi gli elementi che oggi permettono alle imprese dei vari comparti dell'edilizia di rimanere a galla e mantenere una buona posizione di mercato nonostante la crisi economica. Due peculiarità che non comprendono solo un'organizzazione dinamica e flessibile, capace di stare al passo con i cambiamenti del mercato, e una grande varietà di campi in cui operare e specializzare l'azienda, ma che rendono fondamentale anche l'aver creato negli anni un bacino d'utenza ampio ed eterogeneo, così da garantire commesse continue e sempre diverse. Sono proprio questi i meccanismi organizzativi, gestionali ed economici ben chiari all'impresa Piacenza Pannelli,

che da nove anni si occupa di materiali e sistemi per l'isolamento termico e acustico e componenti per allestimenti civili, industriali e architettonici. «Sin dall'inizio della nostra attività – spiega Maurizio Inzani, legale rappresentante della Piacenza Pannelli – abbiamo cercato di diversificare il nostro lavoro, i nostri ambiti operativi e la clientela. Oggi siamo quindi specializzati nella consulenza agli utenti, nella commercializzazione dei materiali e nella loro messa in opera definitiva. Gli ambiti lavorativi in cui facciamo sentire la nostra presenza sono quelli delle coperture industriali e abitative, della refrigerazione industriale, delle facciate architettoniche, della compartimentazione di ambienti per la resistenza al fuoco, dello smaltimento eternit, e della

messa in opera di coperture destinate a ricevere moduli fotovoltaici. Non finisce qui, però, perché alla vasta gamma di produzioni in pannello coibentato, affianchiamo anche un insieme di prodotti complementari e accessori, tra i quali lastre di polycarbonato e lattonerie». E grande importanza è stata data poi alla tipologia di utenti a cui potersi rivolgere, tanto che la Piacenza Pannelli gode di diversi clienti a seconda del ruolo che deve ricoprire nelle commesse ricevute. «Come agenzia – continua il signor Inzani – ci rivolgiamo al mercato delle costruzioni industriali, zootecniche e civili, a cui offriamo preventivi e specifiche tecniche; nel ruolo di distributore, abbiamo invece a che fare con il settore della serramentistica, con i fabbri e i privati; infine nella funzione di installatore, ci occupiamo della realizzazione di tetti civili e industriali, celle frigorifere e insonorizzazioni».

La Piacenza Pannelli, nata dalla volontà di due tecnici e un agente di commercio, usciti dall'azienda Sis.Co, di affiancare i grandi produttori al fine di ren-

La Piacenza Pannelli ha sede a San Giorgio Piacentino (PC)
www.piacenzapannelli.it



“Tutti i nostri lavori richiedono uno studio preventivo legato sia alla parte strutturale sia alla progettazione degli elementi in lattoneria dei nostri prodotti”



dere più gestibile la piccola distribuzione e la presenza sul mercato nelle zone adiacenti, ha saputo selezionare con cura le proprie aziende partner. «Abbiamo scelto i nostri partner in base all'ottimo rapporto qualità / prezzo dei loro prodotti, all'elasticità della loro attività e alla competenza tecnica dimostrata. Per il comparto dei pannelli termoisolanti, collaboriamo con la Silex di Cesena, caratterizzata da una grande voglia di crescere e innovare il settore e dalla ricerca continua della massima efficienza tecnica degli articoli; mentre per il ramo

delle lamiere grecate, ci siamo rivolti alla Sandrini Metalli di Costa Volpino (BG), dotata di enormi capacità produttive, di una vastissima tipologia di prodotti e materiali e di una grande disponibilità nel valutare e studiare le soluzioni più adatte a soddisfare le necessità e le richieste della clientela». Grazie a queste oculate strategie, ad attrezzature sempre aggiornate e a una buona autonomia operativa, la società Piacenza Pannelli è riuscita a crescere nonostante le difficoltà del mercato e dell'attuale periodo economico, conquistando così importanti

cantieri sia a livello pubblico che privato. E per il futuro si aspettano ancora grandi cose. «Come prospettiva per l'immediato futuro – conclude il socio di Inzani, Silvano Magnani – ci siamo prefissati l'obiettivo di creare un comparto produttivo, da affiancare alle attuali lavorazioni, dedicato alla trasformazione dei prodotti della nostra gamma e alla costruzione di cassette da giardino, garage e box insonorizzati. Così facendo diversificheremo ancora di più la nostra attività e saremo in grado di acquisire nuova clientela e nuove porzioni di mercato». 🌐