

# BuildSmart Made

**Storie di cambiamento**

**Forum Italiano delle Costruzioni**

# Assimpredil Ance

Direttore Generale Gloria Domenighini

*Chi crede che una crescita esponenziale possa continuare all'infinito in un mondo finito è un folle , oppure un'economista*

*Kenneth Boulding*

*Con questa citazione apre il bellissimo libro di Thomas Rau « Material Matters »*

Le costruzioni sono il settore che più ha pagato il prezzo di aver sottovalutato per anni il confine della sua crescita.

# PRENDERE COSCIENZA

- Il primo e più difficile gradino è accettare che il proprio modello d'impresa è superato
- Il secondo passaggio è capire la propria identità, i punti forza e di debolezza in funzione del raggiungimento di un obiettivo strategico
- Il terzo punto è prendere coscienza che da soli non si può cambiare

# GENERARE VALORE

## **Cambio di paradigma**

- Mauro Magatti

*La sostenibilità che le forze migliori sono già impegnate a raggiungere non sarà alla nostra portata fino a quando non si radicherà l'idea che l'essere liberi non si esaurisce nel consumare, ma implica il contribuire in prima persona alla costruzione del futuro*

## **Planning Talks per un nuovo immaginario della città**

- Giovanna Fossa

*Fra le maglie della società liquida e dei grandi corridoi transnazionali, sotto l'influsso della smaterializzazione e globalizzazione, si fa strada la visione di un policentrismo di eco villaggi, dove la dimensione 4.0 cerca di integrarsi con la misura fisica dell'uomo e la sua domanda di comunità e bellezza*

LE STORIE DI CAMBIAMENTO  
HANNO PARTENZE DIVERSE MA  
SONO TUTTE LEGATE DA UN  
COMUNE DENOMINATORE :  
IL CORAGGIO DI METTERE IN  
DISCUSSIONE LA PROPRIA STORIA

# ASSIMPREDIL ANCE

## La nostra storia di cambiamento

- Ripartire dai bisogni dei soci: conoscerli, ascoltarli, coinvolgerli
- Definire la propria identità: rappresentanza e lobby
- Costruire alleanze: aprirsi al confronto e alla ricerca di convergenze di filiera
- Riprogettare visioni e azioni

# LE AREE STRATEGICHE DEL CAMBIAMENTO

## MERCATO

- La filiera è poco integrata e fatica ad offrire servizi complessi “chiavi in mano”. Il presidio dei processi di post-vendita, in particolare, appare in questa fase critico
- Serve maggiore progettualità e capacità di ingaggiare il cliente in modo innovativo, guardando ai nuovi spazi che si aprono (emergenze sociali e opportunità)
- Il comparto subisce l’innovazione proposta da altri, invece di esserne il motore (materiali, prodotto e processi)

## MODELLI D’IMPRESA

“Esiste un punto di arrivo, ma nessuna via” Franz Kafka

- **“Industrializzare” il processo produttivo, integrato lungo la filiera**
- **“Managerializzare” l’azienda (a prescindere dalla dimensione economica)**
- **Avviare processi di integrazione guidati da progetti di medio-lungo termine**

<b>Generalisti</b>	<b>?</b>	<b>GRANDI IMPRESE DE-SPECIALIZZATE Cambio di scala concorrenziale alzandosi nella piramide</b>	
Specialisti	PICCOLE IMPRESE RIGENERAZIONE DEL COSTRUITO Riconfigurazione mercato di riferimento	GRANDI IMPRESE NICCHIE GLOBALI Cambio di scala produttiva verso elevata innovazione	
	Piccole dimensioni	Grandi dimensioni	



# FIDEC

# 2019

2018

**INCONTRA CHI E'  
GIÀ' RIPARTITO**

E' stata una occasione per condividere le dimensioni del cambiamento

E' stata una opportunità per capire come guardare avanti e rimettersi in discussione

***FOCALIZZA I PERCORSI  
DI CRESCITA***

*Riportare l'uomo al centro del progetto !*

*Declinare il principio di sostenibilità !*

- Ambiente*
- Sociale*
- Economia*

*Cambiare gli archetipi per innovare i modelli di impresa guardando al futuro senza essere condizionati dal già vissuto !*