

PARLA GIUSEPPE IACOLINO, OWNER DI IG GROUP

“Così le nostre Pmi battono la concorrenza delle multinazionali negli appalti pubblici”

di ADOLFO SPEZZAFERRO

Giuseppe Iacolino, owner di IG Group, ci racconta la sua storia di eccellenza delle piccole e medie imprese italiane che, come sappiamo, sono l'ossatura del sistema Paese. L'eccellenza di una rete che dobbiamo intendere come un circolo virtuoso. E che serve per entrare in competizione e vincere - i numeri del progetto di Iacolino parlano chiaro - contro i grandi gruppi e le multinazionali sul fronte degli appalti pubblici nel comparto impiantistico. Insomma, l'unione fa la forza e così, grazie a una grande intuizione di Iacolino, le Pmi strappano gli appalti alle multinazionali straniere.

Come funziona questo circolo virtuoso?

“La vera novità è l'azione di partenariato tra piccole e medie imprese che si occupano di realizzazione di impianti nell'ambito di un contenitore in cui poter sommare referenze, qualità, know-how e quindi cercare di trovare il giusto modo per poter



Giuseppe Iacolino

“Un modello vincente di partenariato e di eccellenza”

competere in un mercato, specialmente nell'ambito degli appalti pubblici, dove vengono sempre premiate le referenze, le qualità degli operatori economici. Il nostro è un progetto che ha un'ambizione forte, cerca di interessare quella platea enorme delle Pmi italiane, anche microaziende, quindi aziende che fanno anche fino a due milioni di fatturato, che rappresentano l'ossatura della nostra realtà. Stiamo parlando di aziende che ricoprono una percentuale fino al 95 per cento del nostro tessuto economico imprenditoriale”.

Con questo sistema possiamo dire che il lavoro ce lo teniamo in casa?

“Considerato che per le singole Pmi sarebbe impossibile competere in un mercato europeo e mondiale, perché comunque oggi si affacciano nel nostro Paese tantissime multinazionali che vengono da altri Paesi, che hanno un'ossatura, un'impostazione imprenditoriale totalmente diversa dal nostro mercato, serve necessariamente una formula aggregativa, competitiva, perché chiaramente i nostri bandi di gara richiedono delle competitività, delle referenze, che oggi sono figlie dell'attività della grande azienda, non della piccola”.

Questi appalti non si vincono più con l'offerta più bassa, giusto?

“Esatto, la novità assoluta è proprio questa: oramai il mercato, specialmente per gli appalti pubblici, premia la competitività delle aziende. Non si tratta più di un'offerta economica per la quale viene individuato l'operatore economico in una soluzione a media, per cui viene valutata sulla base di una sola competitività economica dell'offerta, oggi c'è una valutazione della parte tecnica, della parte progettuale, del know-how, della referenza delle aziende. Quindi oggi le Pmi possono competere solamente sommando queste referenze. E qui veniamo al punto: non è soltanto una questione di aggregazione, l'idea vincente è come aggregare le Pmi”.

E come funziona?

“Oggi per lo più le aggiudicazioni degli appalti pubblici avvengono sotto una duplice modalità. La prima è quella classica storica della gara media, quindi una modalità che premia solo l'offerta economica, quindi io faccio un ribasso economico e rischio di vincere o perdere. La seconda modalità, invece, che ora è più diffusa, è quella dell'offerta economicamente più vantaggiosa. Il che significa che nella premialità, ovvero nella selezione dell'operatore economico, si premia non solo l'offerta economica, ma anche quella tecnica. Una Pmi quindi come fa a partecipare? Ecco che entra in ballo il nostro progetto di aggregazione. Una piattaforma digitale, un sistema integrato in rete, semplificato e guidato, per fare rete tra le Pmi e partecipare tutte insieme alla gara d'appalto”.

Quali sono i requisiti per partecipare a questo progetto?

“In una logica reputazionale, esistono dei requisiti minimi di accesso. Un criterio assolutamente meritocratico. Una volta dentro, ognuno partecipa mettendo a sistema le proprie referenze fino a “coprire” dall'inizio alla fine la filiera di accesso alla gara. Questo strumento nasce per dare un posizionamento verso il cliente finale, e per dare questo posizionamento in maniera diretta e non per interposta azienda. Quindi oggi io non sono il sub-appaltatore della grande azienda, ma sono direttamente l'appaltatore. E considerato che più sei performante più sarai premiato e che stiamo parlando di gare con fino a duecento partecipanti, con la nostra piattaforma si può creare in tempo reale e in modo trasparente la squadra vincente”.

Stiamo parlando di quanti Pmi?

“Possono collaborare all'interno di questa piattaforma fino a cento operatori economici unendosi tra loro. Unendosi tra loro in una logica non di riunione temporanea di imprese ma partecipando sotto questa progettualità che oggi abbiamo costituito sotto il tecnicismo di un consorzio stabile che si chiama Noi Impianti. La partecipazione è infinita e quindi l'accesso è per tutti, è proprio perché c'è una logica partecipativa senza vincoli per cui ognuno può trovare un suo spazio unendolo al suo potenziale originario. Perché un'altra valorizzazione di questo strumento è che non toglie l'autonomia a nessuno”.

Ma se per entrare bisogna eccellere nel proprio campo, possiamo dire che questo sistema è anche uno stimolo a migliorare la qualità delle Pmi?

“Sì, è proprio così: nel nostro caso, ogni singola azienda che è eccellente nel suo comparto ti crea il grande gruppo tutto al top, perché un conto è la grande azienda che si deve necessariamente dotare di tutti questi comparti per poter partecipare a queste gare, ma non ce l'ha tutti di valore dieci - è impossibile -, un conto il nostro progetto, dove tante piccole aziende che sono tutte da dieci fanno il grande gruppo di valore dieci di media. Inoltre il nostro sistema ha un valore aggiunto, che spesso fa la differenza”.

Quale?

“La presenza sul territorio, la capillarità e la disponibilità su tutto il territorio nazionale di presenza di personale, mezzi, magazzini, componentistiche, tutti fattori che nessun grande gruppo ha su tutto il territorio. E invece la nostra rete sì”.

Ci faccia un esempio di gara d'appalto aggiudicata con il vostro sistema.

“Noi abbiamo realizzato adesso tutti gli impianti radio delle gallerie per le Olimpiadi che si sono appena svolte a Milano-Cortina, utilizzando capacità, professionalità che sono insite non all'interno del nostro gruppo, ma bensì all'interno di questa progettualità. Il nostro sistema punta a una capacità competitiva che si allarga anche rispetto ai nostri business core abituali”.

Una gara di cui siete particolarmente fieri?

“Abbiamo vinto la gara per l'illuminazione artistica del Colosseo, con la direzione artistica di Vittorio Storaro, tre volte premio Oscar per la Fotografia. Questa opera pubblica di grande prestigio internazionale se la sono ag-

“La nostra competitività sbaraglia i grandi gruppi stranieri”

giudicata due Pmi del nostro gruppo, che hanno avuto la meglio in una competizione che ha visto la presenza di due grandi colossi multinazionali francesi e di una nostra grande azienda come Edison. È la prova provata che se si mettono a fattore comune qualità, referenze, si riesce a rispondere ai bandi di gara a prescindere dal fatturato, quindi diciamo è la sommatoria che poi alla fine dà il risultato. E l'illuminazione del Colosseo, così scenografica, sarà un capolavoro nel capolavoro, una meraviglia mondiale”.

Si parla di modello Italia in Europa. Possiamo applicarlo anche a questo progetto?

“In Italia abbiamo il 95 per cento di Pmi che fatturano fino a due milioni. Qualcuno si dovrebbe chiedere ma come possiamo competere se non riusciamo a far crescere queste aziende, che di certo non possono pensare alla crescita, alla transizione digitale, alla transizione energetica, penseranno solo a come sopravvivere col prossimo lavoro che hanno da prendere magari in subappalto a qualche multinazionale o a qualche grande azienda anche italiana, seppure siano molto poche. È chiaro quindi che la logica del nostro progetto - l'unione fa la forza -, con il dovuto sostegno del Sistema Paese, può essere mutuata nel mercato domestico europeo.