

di Massimiliano Carrà

138

Costruire CONTROCORRENTE

Nel 2000 Stefano Di Giacomo, dopo un lavoro a contatto con la marina americana, decise di creare una società di ingegneria diversa da tutte le realtà italiane. La sua **Alcotec**, in origine specializzata nel project management, oggi si occupa di tutte le fasi dei progetti, fattura 12 milioni e impiega 150 persone

Ideare, gestire e sviluppare progetti di processo di costruzione civile, industriale e di infrastrutture che vanno dallo studio di fattibilità iniziale alla regia della costruzione 'chiavi in mano'. È questo il core business di **Alcotec**, società di ingegneria fondata nel 2000 da **Stefano Di Giacomo**, ceo e direttore tecnico dell'azienda, ingegnere civile con un'esperienza maturata in Italia e all'estero nel settore delle costruzioni.

Strutturata in una holding di cui fanno parte AlcotecUSA, Altra, Alcosys e Alcochek, oggi Al-

cotec vanta un team di 150 persone che spaziano tra lo sviluppo di progetti, la gestione delle fasi costruttive di cantiere, la redazione di progetti specifici per la sicurezza e l'applicazione di procedure di qualità. Che, come racconta lo stesso Di Giacomo, opera seguendo un'idea chiara: contribuire a un mondo migliore per restituire la realtà alle idee, guardando ai migliori valori del vivere civile quali l'etica, la bellezza, la sostenibilità, la coerenza con l'ambiente, l'eliminazione delle barriere architettoniche, la valorizzazione delle risorse anche umane, l'inclusione.

Partendo dal principio, qual è la scintilla che ha portato alla nascita di Alcotec?

Verso la fine degli anni '90 ero dirigente di una società di costruzioni e ho avuto la fortuna, o forse l'opportunità, di partecipare al progetto Aviano 2000 come responsabile della costruzione della scuola per i dipendenti. L'approccio metodologico della controparte, la marina statunitense, mi ha subito affascinato, in particolare per la pianificazione preventiva, che rappresentava l'esatto opposto del metodo a noi più familiare della soluzione dei problemi *on going*, possibile solo grazie alla capacità inventiva delle menti italiane. Il project manager, inteso come professionalità codificata, era una figura nuova nel nostro Paese, assolutamente coerente con la mia visione e, quindi, ho ragionato sul fatto che ci potessero essere ampi spazi di mercato anche per questa nuova realtà. Così nel 2000 mi dimisi dalla società in cui lavoravo e iniziai da zero. Da solo.

Nel dettaglio, come si articola il business della società?

Sono partito con l'idea di specializzare Alcotec nel project management, attività che mi attraeva molto e che a mio avviso rappresentava la *summa* delle esperienze del settore. Successivamente, la lettura previsionale del futuro e le richieste del mercato mi hanno suggerito di estendere il campo di azione aziendale e, di conseguenza, i servizi resi. Oggi siamo una società completa che agisce da protagonista in ogni settore della costruzione.

Quanto sono stati importanti la formazione e gli investimenti?

Sono stati fondamentali. Investire continuamente su una formazione mirata delle risorse ci ha consentito e ci consente di svolgere pratica-



Stefano Di Giacomo

mente tutti i ruoli e i servizi richiesti dal mercato. Va anche detto che la nostra forza risiede nel fornire al cliente, sia esso investitore, sviluppatore o costruttore, i servizi tecnici funzionali alla sua attività. Abbiamo costruito nel tempo una struttura in cui il cliente ha un unico interlocutore dal quale può ottenere progettazione integrata, studi di fattibilità e due diligence, project & construction management, qualità sicurezza e ambiente, planning e molte altre attività. E questo sia nel settore delle costruzioni sia nelle infrastrutture.

Quanti progetti avete in fase di sviluppo?

Centinaia, e continuiamo ad aggiornare la nostra brochure. Anche perché, per far fronte a un mondo esterno che richiede sempre nuove proposte, si deve essere pronti a mettersi in discussione costantemente. E lo facciamo organizzando, agendo, revisionando e ripartendo. D'altronde, il ciclo di Venn è il motore di tutte le aziende e da noi è attuato in tutti i processi.

Quali sono le tre parole d'ordine che vi differenziano dai vostri 'nemici'?

Dovendone scegliere tre direi: l'affinità di pensiero e la comprensione degli obiettivi di chi agisce sul campo; la velocità di reazione ed esecuzione; l'omogeneità del risultato, indipendente dalla risorsa front office, dovuta a un lungo lavoro di training interno.

Veloci e giovani?

Assolutamente sì. Da noi l'età media è inferiore a 35 anni e la fascia degli over 55 è abbastanza contenuta. Ma se alle 150 persone con noi al 100%, tutte dipendenti, togliamo i cinque-sei maturi, la media scende a 32 anni. E parliamo di laureati, specializzati e con continua formazione erogata con corsi interni ed esterni.

Parlando di numeri, che anno è stato il 2021?

Nel 2021 la produzione ha registrato un valore prossimo ai 12 milioni di euro, con un sostanziale raddoppio rispetto all'anno precedente. Ovviamente, bisogna specificare che la crescita è frutto sia del contesto del mercato, sia di una scelta di espansione societaria, pianificata e controllata, i cui effetti sono testimoniati anche dalla crescita dell'ebdita, passato dal 10 al 15%.

La sede di Alcotec



“STIAMO ACCELERANDO IL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE. A LUGLIO ABBIAMO CREATO ALCOTECUSA, CON CUI INTENDIAMO INIZIARE LA NOSTRA AVVENTURA AMERICANA”

E il 2022?

Avevamo pianificato una prosecuzione del trend di crescita, con un valore percentuale del 15-20%. Il timore era l'imprevedibilità della parte di produzione legata al superbonus energetico, comunemente chiamata condomini. Un'idea politica formidabile che però si è trasformata in un incubo, in cui le incertezze e i continui mutamenti legislativi e interpretativi hanno causato ingenti danni al mondo

della produzione. Quando ripenseremo al 2021, nessuno scorderà le sofferenze finanziarie degli imprenditori e gli aumenti sconsiderati dei prezzi, di provenienza estera, acuiti dal principio della domanda-offerta. Quindi, nonostante le incertezze e difficoltà esterne, il vascello Alcotec sta navigando in rotta, anzi con una prospettiva di miglioramento delle attese.

Quindi, cosa dobbiamo aspettarci per i prossimi mesi?

Sicuramente continueremo la nostra corsa verso i vertici della classifica delle top 100 aziende italiane, avendo come obiettivo di rientrare nella top 20 entro due-tre anni. Parallelamente stiamo proseguendo, anzi accelerando, il processo di internazionalizzazione. A luglio abbiamo creato AlcotecUSA, con la quale intendiamo avviare, con grandi aspettative, la nostra avventura americana. Siamo convinti che una giusta partenza faciliti la corsa ed è per questo che abbiamo dotato, anzi corazzato, la nostra società americana con manager esperti del mercato e della *way of life* statunitense.

Qualche anticipazione?

Dico solo che siamo entusiasti dei primi passi finora compiuti e che prevediamo acquisizioni e alleanze. Va da sé che l'organicità del progetto americano sarà per Alcotec una *booster* per la conquista di nuovi mercati e per una maggiore visibilità verso una clientela globale. **F**