

Strutture leggere: l'imbarazzo della scelta

Come orientarsi in un'offerta sempre più ricca e tecnologicamente evoluta

di Vanni De Rossi



Nel corso degli ultimi anni, la gamma di prodotti offerti dal mercato delle strutture leggere si è notevolmente ampliata in termini sia quantitativi che qualitativi, sviluppandosi sulla doppia tecnologia dell'alluminio e delle membrane sintetiche. Il mercato propone una varietà di soluzioni che rispondono sempre più ai caratteri di originalità, affidabilità, sicurezza ed estetica.

L'enorme sviluppo di tale settore dell'indotto fieristico è dovuto prevalentemente alla capacità dell'offerta di adattarsi in maniera rapida ed efficace alle esigenze di flessibilità ed economicità della domanda. Nel settore delle manifestazioni fieristiche sono offerte soluzioni sempre più competitive, originali ed esteticamente gradevoli per le strutture temporanee per ricevimenti e banchetti (il c.d. catering), soluzioni che rappresentano ottime alternative agli investimenti in immobili per quanto riguarda il settore industriale e della grande distribuzione, o, ancora, che divengono vie obbligate nel caso delle coperture permanenti di stadi, campi da tennis, palestre e piscine e per l'arredo urbano.

È pertanto fondamentale verificare la capacità produttiva del fornitore al quale ci si vuole affidare, magari prestando un po' di attenzione ad aspetti che, più o meno indirettamente, "raccontano" l'azienda.

Verifiche per garantirsi qualità e sicurezza

Fondamentale è la comprensione della "capacità di copertura" offerta: ponendo alcune semplici domande non sarà difficile intuire se le soluzioni proposte dimostrino competenza, capacità e originalità.

Altrettanto importante è verificare l'idoneità dei materiali usati, da cui dipende in maniera imprescindibile la sicurezza dell'utente finale. Il rilascio di una idonea documentazione che certifichi i materiali che compongono la struttura rigida, i cavi, le cordature, le membrane e i vari accessori che possono essere abbinati alle "tensostrutture" manifesta in modo esplicito l'attenzione del fornitore verso la questione "sicurezza".

Riveste poi una certa importanza il possesso, da parte dell'azienda interpellata, dei mezzi e delle attrezzature atte a garantire l'erogazione del servi-

zio o la fornitura della copertura. Idonei mezzi di trasporto e una attrezzatura specifica di lavoro, magari in proprietà, garantiscono al cliente un'assistenza veloce ed efficiente, senza l'intervento di terze persone e la possibilità di attribuire colpe e responsabilità a terzi.

Da non trascurare la presenza di addetti specializzati e qualificati. In un settore sempre più di servizio come quello in esame, l'elemento umano ricopre una importanza fondamentale per la soddisfazione del cliente. Che il personale sia specializzato nel montaggio/smontaggio delle strutture leggere è di primaria importanza per la sicurezza del cliente finale. Il rilascio da parte del fornitore di una dichiarazione di corretto montaggio costituisce un'ulteriore attestazione di serietà professionale.

Strettamente collegato a quest'ultimo aspetto è la presenza in azienda di un ufficio tecnico o di progettazione. Alla pari dei montatori, gli addetti alla progettazione e al disegno assicurano al cliente un elevato grado di competenza e specializzazione tecnica sulla materia. A tale ufficio infatti competono numerose funzioni essenziali, tra le quali la progettazione e il disegno delle soluzioni da proporre al cliente, ma anche la programmazione delle attività di manutenzione, di montaggio e smontaggio delle coperture, nonché il carico, lo scarico e lo stoccaggio dei materiali.

In parallelo, la presenza di un ufficio commerciale, capace di tradurre le proposte tecniche in un'idonea proposta commerciale, è un'implicita espressione di efficienza e capacità. Un piccolo segreto per comprendere se un'azienda conosce le proprie potenzialità (e quindi i propri limiti), infatti, è il grado di ana-

liticità con cui vengono redatte le offerte commerciali.

Un'azienda che conosca i propri costi, oltre a esprimere un'efficiente gestione amministrativo-contabile dei mezzi, del personale e dei materiali, riesce a soddisfare con più proposte anche le esigenze economico-finanziarie del mercato. Inoltre, che vi sia un responsabile commerciale implica una conoscenza del mercato tale da garantire all'utente finale un ulteriore grado di professionalità sul rapporto fornitore-cliente durante tutta la trattativa.

In conclusione, sarebbe buona prassi che il cliente verificasse le eventuali "referenze", le quali, dovrebbero essere fornite da soggetti che siano anch'essi garanti di piena soddisfazione. In merito a quest'ultimo suggerimento si fa presente come da alcuni anni a questa parte le Amministrazioni Pubbliche in sede di appalti si vadano orientando sempre più verso la redazione di capitolati di gara molto dettagliati, con un'attenzione crescente rivolta ai mezzi posseduti dalle aziende, al fatturato delle stesse, nonché alla capacità della singola azienda di fornire un'offerta per singoli servizi, e questo proprio per verificarne le capacità tecnico-commerciali di proposizione di soluzioni alternative.

Nell'assegnazione di punti nella corsa all'aggiudicazione, le referenze assumono una importanza sempre maggiore, a testimonianza di come un prezzo a metro quadro, e quindi il mero criterio economico dell'offerta più bassa, sia sempre meno espressione di qualità del servizio e/o della fornitura.

