

INDUSTRIA ITALIANA

FABBRICHE, TECNOLOGIE ABILITANTI E B2B TECH PER FAR CRESCERE L'ECONOMIA

Innovazione del modello di business: il caso Impendiroma

L'azienda, fra i primi 10 partner di Enel X, ha quintuplicato il valore della produzione nel 2021 e vuole proseguire su questa strada. Il segreto? Un modello di offerta integrata unico nel mondo delle costruzioni. I progetti sono gestiti internamente sotto i profili commerciale, progettuale, amministrativo ed esecutivo. Nel futuro nuove acquisizioni e l'apertura di un nuovo ramo d'azienda, incentrato sulla ristrutturazione edile. E sul Superbonus... Ce ne parla il ceo Guerino Cilli

1° settembre 2022



Ha quasi quintuplicato il valore della produzione a **21 milioni di euro** nel 2021. E prevede di ripetersi nel 2022. Parliamo di **Impendiroma**, società che opera nell'industria delle costruzioni, segnatamente nella riqualificazione energetica e che si distingue per un modello di business unico nel suo settore. Un modello che si fonda su due aspetti: un'organizzazione complessa da holding – capace di presidiare ogni ambito di un progetto costruttivo, dall'ideazione, alla realizzazione, agli aspetti amministrativi e finanziari – e un solido rapporto di collaborazione con **Enel X**, di cui è tra i principali partner a livello nazionale. Ne abbiamo parlato con il ceo **Guerino Cilli**.

Tra i primi dieci partner di Enel X

La partnership con EnelX inizia nel 2018, ben prima dunque dell'attivazione del **Superbonus** per l'efficientamento energetico su cui attualmente si concentra l'attività dell'industria edile romana. Il cui obiettivo, fin da principio, era quello di rendere distintiva l'offerta. «Siamo partner di EnelX – precisa Cilli – sia sul fronte tecnico sia su quello operativo. In buona sostanza, loro si muovono sul mercato come global contractor, andando a “intercettare” potenziali commesse, la cui esecuzione – sia sotto gli aspetti progettuali che realizzativi – spetta a noi di Impendiroma».

Nell'ambito di tale tipo di collaborazione, Enel X può fornire a Impendiroma i materiali (dal semplice cappotto, ai moduli fotovoltaici, alle stazioni di ricarica per autoveicoli) o acquisire il credito d'imposta generato da tali operazioni, monetizzandolo. «Possiamo inoltre collaborare con loro in qualità di loro sub-contractor, con attività di progettazione e realizzazione sempre a nostro carico – continua il ceo – ma, in questo caso, sono loro ad avere un rapporto diretto con il cliente a livello contrattuale e noi operiamo sotto loro esclusiva egida».

Con EnelX, Impendiroma ha realizzato uno dei primi cantieri pilota a livello condominiale (il primo su Roma) per quanto riguarda l'**efficientamento energetico**. «Parliamo di settembre 2019 – dice Cilli – Attualmente stiamo realizzando un altro condominio di 144 unità immobiliari e ne abbiamo diversi in fase di avviamento. Inoltre, essendo oramai partner “storici”, solitamente veniamo coinvolti su tutta una serie di attività “pilota”, che consentono alla stessa Enel X di valutarne la convenienza a livello industriale». Insomma, Enel X utilizza il know how di Impendiroma per innovare: una situazione che è davvero singolare nell'industria edile italiana.

Il modello di offerta integrata, unico nell'industria delle costruzioni



Guerino Cilli, ceo di Imprendiroma

Un'industria dove l'azienda tipica è la ditta individuale o la microimpresa, Imprendiroma si distingue per dimensione e complessità. La storia inizia nel 2008 con operazioni nella ristrutturazione condominiale, nella rigenerazione urbana e «solo in seconda battuta siamo approdati nella riqualificazione energetica – racconta Cilli – fin dall'anno della fondazione abbiamo però offerto servizi in anticipo sui tempi, il che ha fatto sì che arrivassimo pronti ad affrontare la fase storica del Superbonus, che può rappresentare una svolta per il patrimonio immobiliare italiano». Attualmente l'offerta di Imprendiroma è rivolta prevalentemente a condomini, nell'ambito sia del Superbonus 110%, sia di altre forme di incentivazione previste dalla normativa e rivolte a ristrutturazioni tradizionali.

«Il principale valore aggiunto del nostro modello di business – dice Cilli – sta nel fatto che gestiamo tutto l'ambito di progetto all'interno della nostra azienda, sia lato commerciale, sia progettuale, sia amministrativo, oltre che ovviamente esecutivo. Offrendo anche servizi finanziari che consentono un pagamento dilazionato su misura al cliente finale. Un'offerta integrata che rappresenta un indubbio vantaggio per il nostro cliente, che in prevalenza è rappresentato dall'immobiliare di tipo "residenziale". Quando si realizza una ristrutturazione mirata alla riqualificazione energetica in particolare, tra tutti i tasselli deve esserci una connessione e una comunicazione costante: ottenere questo risultato con un unico interlocutore è garanzia di qualità nell'esecuzione di ogni progetto».

Struttura e numeri da grande industria



Imprendiroma supporta il cliente in tutte le fasi della commessa, dallo studio preliminare fino al progetto esecutivo, fornendo assistenza anche per gli adempimenti burocratici, le pratiche edilizie e catastali, e la direzione dei lavori.

L'azienda è la holding operativa di un gruppo composto da cinque società e, in qualità di general contractor, gestisce tutte le fasi della commessa, dalla identificazione dell'opportunità di business, alla progettazione e programmazione operativa ed economica, fino alla realizzazione e gestione e/o supporto nelle procedure amministrative.

Imprendiroma ha un vasto parco mezzi e attrezzature, e la presenza di uno staff di alto livello, formato da 180 tra tecnici, architetti e ingegneri e amministrativi, commerciali e operai. Questo consente di realizzare in maniera ottimale progetti complessi e di grandi dimensioni. E di supportare il committente finale in tutte le fasi della commessa, dallo studio preliminare fino al progetto esecutivo, fornendo assistenza anche per gli adempimenti burocratici, le pratiche edilizie e catastali, e la direzione dei lavori.

Ma presenta anche un altro vantaggio fondamentale, nel reperimento dei materiali, fattore critico nell'era attuale di scarsità e speculazione. «Si tratta di una delle criticità più sentite dalle aziende del settore, in particolare per quanto riguarda gli approvvigionamenti dalla filiera dell'acciaio, necessario per i ponteggi; e i materiali per i cappotti termici e gli impianti fotovoltaici. Imprendiroma è stata in grado però di operare con politiche volte a garantire la continuità e puntualità dei propri lavori, proprio grazie alla sua struttura complessa e completa e alla sua dimensione».

E che il modello di business funzioni lo dicono i numeri di bilancio, a cui abbiamo accennato in apertura: nel 2021 il valore della produzione è

ammontato a **21 milioni di euro** dai 4 milioni del 2020, con un backlog commesse 2022-23 a quota 14,6 milioni. L'ebitda 2021 è ammontato a **5 milioni** e l'utile netto a 4,1 milioni di euro. L' ebitda atteso nel biennio 2022-23 è tra il 35 e il 40% (media annua), rispetto al 24% dello scorso anno.

I progetti: ampliare la gamma di prodotti finanziari e avviare un nuovo ramo di azienda nella ristrutturazione edile



Impendiroma si è quotata su EuroNextgrowth Milan il 20 luglio

Il 20 luglio la società è approdata sul listino **EuroNextgrowth Milan**. «Ci siamo quotati per una questione di standing – dice Cilli – non abbiamo mai avuto bisogno di ricapitalizzarci: ma volevamo guadagnare visibilità e credibilità verso fondi immobiliari, grandi aziende, grandi catene alberghiere. Cosa vogliamo fare dopo? Continuare a operare nel solco che abbiamo tracciato e fare anche acquisizioni di piccole attività immobiliari per attuarne riqualificazione e rivendita. Poiché offriamo prodotti altamente innovativi siamo inoltre alla costante ricerca di partnership di carattere finanziario, per ampliare la gamma dei prodotti di credito al consumo. E intendiamo ampliare la proposta dedicata alla nostra clientela affiancando alla riqualificazione energetica la ristrutturazione edile, attraverso il lancio di una società con quello specifico core business, H501».

Da Roma alla conquista del Centro e Nord Italia

L'azienda ha allargato il suo ambito di azione da Roma a Lombardia, Emilia Romagna e Piemonte, ma il 90% dell'attività è ancora concentrata nella capitale, «dove d'altronde è presente l'8% del patrimonio immobiliare nazionale – precisa Cilli – e il restante 10% in altre regioni. Vogliamo replicare il modello romano, in città come Milano, Torino, Bologna Firenze, grandi città nel nord e del centro». Grandi città dove c'è bisogno di mettere un freno al consumo del suolo, a favore di un approccio innovativo che

renda maggiormente prestazionale il patrimonio immobiliare esistente. Un'occasione per il Paese che gli incentivi stanno spingendo.

Superbonus: perché è destinato a rimanere



Secondo Guerino Cilli, è probabile che il Superbonus 110% venga prorogato dai prossimi governi

«L'opportunità normativa è stata molto importante, in un ambito che dal 1986 è sempre stato incentivato – dice Cilli – l'aver dato questa opportunità in maniera così repentina ha messo in evidenza anche le storture del nostro mondo. Alcune aziende hanno inteso l'utilizzo di questi bonus in maniera fraudolenta e hanno drogato il mercato. Bisogna anche ricordare che il 90% delle truffe rilevate attengono non al Superbonus ma al Bonus facciate al 90% per cui non era prevista alcun tipo di asseverazione. Oggi, dopo oltre 15 aggiustamenti normativi il meccanismo è tornato a funzionare. E sono fiducioso che anche con i prossimi governi sarà per lo meno prorogato ora che è chiaro che per ogni euro speso sul bonus ne vengono reimmessi nell'economia 1,4 secondo Nomisma».