

LantierImpianti è un'impresa rigorosamente e orgogliosamente a **conduzione familiare**, fondata nel 1977, da sempre **all'avanguardia nell'integrazione** tra i mondi **elettrico e idrotermosanitario**. Daniele Lanteri racconta il **modus operandi** della sua impresa basato sulla professionalità, dalla fondazione ai giorni nostri.

QUANDO IL "CLIMA" SI FA "ELETTRICO"

Integrazione impianti its ed elettrici

ATTIVA PRINCIPALMENTE NEL CENTRO STORICO DI MILANO, MA ANCHE IN TRENTINO E LIGURIA, L'AZIENDA È SPECIALIZZATA IN INSTALLAZIONE E MANUTENZIONE DI IMPIANTI ELETTRICI, IDRAULICI, RISCALDAMENTO, CONDIZIONAMENTO E DOMOTICA IN CONTESTI DI PREGIO

AZIENDA E FORMAZIONE

"La nostra – racconta Daniele Lanteri – è un'impresa a conduzione familiare nata nel 1977. Io sono nato l'anno successivo e quindi sono cresciuto vivendo e giocando nell'azienda di famiglia, infatti fin da bambino passavo la maggior parte del mio tempo libero aiutando e imparando i segreti del mestiere. Ho iniziato sistemando il magazzino e imparando a conoscere i materiali e le attrezzature. Da ragazzo mi sono diplomato come perito informatico elettronico e dopo una breve parentesi universitaria in ingegneria elettrica al Politecnico di Milano ho capito che la mia strada era quella di proseguire direttamente in ambito lavorativo. Ho quindi fondato la mia azienda individuale nella quale ho inglobato l'azienda di famiglia e di cui ora sono socio amministratore insieme a mia madre. Ho comunque proseguito il mio percorso formativo con diversi corsi di aggiornamento, che sono una costante fondamentale della mia

carriera professionale, in questo momento il docente che seguo con più interesse è Alessio Grima dell'Accademia Impiantisti".

"Attualmente mia madre Egle Maria Villa è socia amministratore ed è anche responsabile della sicurezza, io sono socio amministratore e responsabile tecnico. Abbiamo anche un dipendente assunto da diversi anni che ormai è una persona di famiglia. Per diverse lavorazioni che richiedono sforzi maggiori in termini di personale possiamo avvalerci di collaboratori esterni esperti del settore, con cui si è instaurato nel tempo anche un rapporto di amicizia e reciproca fiducia".

GLI IMPIANTI

"Principalmente svolgiamo attività di realizzazione, manutenzione e riparazione di impianti elettrici ed idraulici civili e industriali, riscaldamento e condizionamento. Nell'ambito elettrico – continua Lanteri – proponiamo principalmente impianti domotici basati sullo standard



Daniele Lanteri, LantierImpianti snc



"Come si suole dire – sottolinea Daniele Lanteri – ogni problema è anche un'opportunità, quindi per un installatore saper risolvere i problemi legati al suo lavoro ne definisce la cifra professionale"

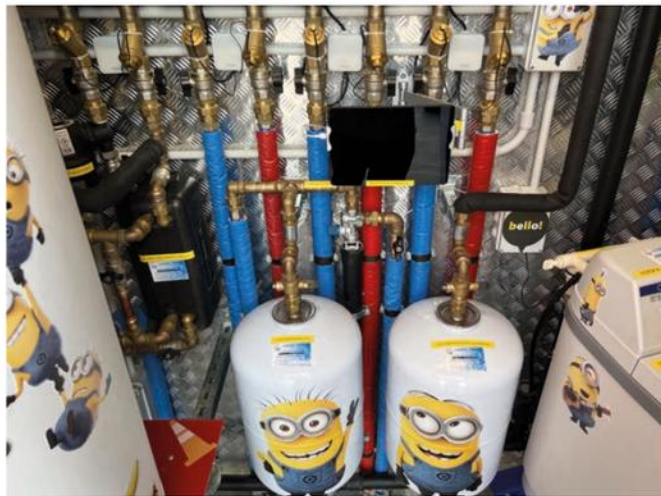
KNX, comunemente riconosciuto come il linguaggio standard del settore, impianti che realizziamo e programiamo con le nostre risorse. Oltre a migliorare il comfort e la facilità di utilizzo di tutti gli impianti della casa, questo tipo di sistemi genera anche un notevole risparmio energetico, in quanto consente di tenere sotto controllo i consumi energetici e offre la possibilità di gestire gli impianti anche da remoto. Un

particolare vantaggio è dato dalla possibilità di attivare o disattivare la modalità "stand-by" dei vari elettrodomestici direttamente da smartphone, evitando il consumo di elettricità di apparecchiature che non sono in quel momento utilizzate. Per gli impianti meccanici, idraulici e di climatizzazione, la nostra forza si fonda sull'integrazione di sistemi intercomunicanti e interoperabili in cui il committente può contare su di noi come unico punto di riferimento. Alcuni esempi di vantaggi per il cliente sono che il sistema domotico può gestire anche la ventilazione meccanica; la climatizzazione viene controllata grazie all'uso di sensori e può essere regolata da remoto o il riscaldamento a pavimento può essere regolato sulla base della temperatura esterna. Attualmente stiamo terminando un attico e un superattico di lusso in zona Porta Venezia a Milano, in cui è stata data particolare attenzione all'innovazione tecnologica e al risparmio energetico, passando dalla classe energetica G alla classe A2".

LA COMMITTENZA

"Siamo presenti sul mercato da diversi decenni e abbiamo sviluppato rapporti fidelizzati con diversi studi di progettazione operanti sia in ambito impiantistico che nell'ambito della progettazione edilizia ed architettonica. Con questi professionisti abbiamo una partnership di interscambio lavorativo costante e ci sentia-





mo quotidianamente per tenerci aggiornati sullo stato di avanzamento delle varie realizzazioni. Ci tengo a ricordare che la nostra azienda è comunque un'impresa di stampo artigianale, in cui il rapporto diretto con la committente è fondamentale e il passaparola è ancora un ottimo vettore per farsi conoscere a nuovi clienti”.

LE PROBLEMATICHE

“Come si suole dire, ogni problema è anche un'opportunità sottolinea Lantieri - quindi per un installatore saper risolvere i problemi legati al suo lavoro ne definisce la cifra professionale. Lavorando soprattutto in fase di ristrutturazione di molti edifici situati nel centro storico di Milano, ogni giorno dobbiamo studiare come offrire le soluzioni ottimali per soddisfare le esigenze di chi sceglie di affidarci la propria casa. La cosa migliore per evitare problemi è sempre ponderare preventivamente le scelte tecniche in modo da proporre la soluzione più idonea in ogni diversa situazione, ampliando la propria offerta sulle reali esigenze di ogni cliente basandosi sulle caratteristiche strutturali dell'edificio specifico.

IL RUOLO DEGLI INCENTIVI

“Credo che i bonus e gli incentivi siano stati una sorta di droga per il mercato. Molte aziende virtuose che hanno sempre lavorato bene e hanno gestito correttamente il loro lavoro, si sono trovate ad avere a che fare con cessioni di credito che sono state male organizzate in fase legislativa e mal gestite una volta messe in atto. Basti pensare che all'inizio Poste e cassa Depositi e Prestiti ricevevano qualsiasi tipo di richiesta ed erano immediatamente solventi senza alcun tipo di controllo e senza nessuna verifica sul fatto che questi lavori fossero stati effettivamente eseguiti, che fossero eseguiti a regola d'arte, che fossero conformi ai progetti o che i progetti stessi fossero adeguati. Questo ha generato una serie di problemi perché la grande richiesta di lavori ha impegnato i fornitori rendendo quasi irreperibili i materiali, innalzando i prezzi a dei livelli mai visti prima. Successivamente il sistema delle cessioni si è bloccato con un risultato ancora più dannoso. Ho una seconda società con altri due soci che si occupa esclusivamente di impianti climatici, con cui abbiamo accumulato crediti che ora nessuno vuole, le banche ci hanno detto che sono considerati in gergo tecnico

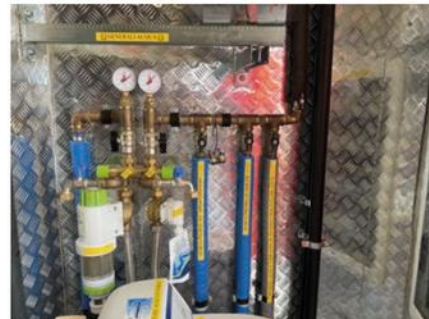
addirittura “radioattivi”. Se non avessimo alle spalle ognuno la propria azienda, probabilmente adesso questa società sarebbe sull'orlo della bancarotta per mancanza di liquidità. Quando abbiamo raggiunto una certa soglia di crediti abbiamo preferito uscire dal giro delle cessioni ed effettuare solo lavori per quei clienti disposti a pagare il prezzo pieno o a gestire il credito autonomamente. Anche i rincari energetici iniziano a farsi sentire sull'attività di ogni azienda e non poco. Drenano denaro dal mercato perché le varie committenze, avendo più spese, hanno meno budget per i lavori, ma anche le aziende impiantistiche devono sopportare questo aggravio, quindi c'è la perdita è doppia”.

FORNITORI E DISTRIBUTORI

“Abbiamo avuto per anni un solido rapporto con un grosso fornitore di materiale ITS a nord di Milano, grazie al supporto di un agente molto bravo, disponibile e preparato. Ad un certo punto purtroppo abbiamo iniziato a riscontrare una grave mancanza di educazione e di rispetto da parte di alcuni magazzinieri e banconieri, oltre a dei gravi errori di preparazione degli ordini che sono culminati con la consegna in cantiere di molti pezzi sbagliati o mancanti. A causa di questi disservizi e della totale negazione di alcuna risposta alle nostre richieste di spiegazioni, la scorsa primavera abbiamo chiuso il rapporto di fiducia e questa azienda è passata dall'essere fornitore di classe A a fornitore occasionale. Dopo questa disavventura abbiamo deciso incontrare un funzionario della Cambielli Spa, stretto collaboratore di Franco Cambielli, con cui avevamo lavorato per diversi anni in passato. Da questo incontro ne è nato un nuovo accordo di fornitura e quindi recentemente ho incrementato e fidelizzato il mio rapporto con loro. Posso sinceramente dire che al momento siamo pienamente soddisfatti del trattamento personale e lavorativo”.

NORMATIVA DI SETTORE

“Ho più volte avuto occasione di confrontarmi con alcuni normatori e nutro per loro grande stima - precisa Lantieri - quindi ho una forte considerazione delle normative tecniche di settore sia per quanto riguarda il campo elettrico che quello idrotermosanitario. Chi scrive le norme è necessariamente una persona preparata ed esperta del settore ed esse vanno rispettate



soprattutto per una questione di sicurezza e di efficienza, ma anche per garantire la durata nel tempo degli impianti. Seguo con particolare attenzione anche gli sviluppi normativi relativi al gas, che spesso vengono disattesi da imprese che azzardano soluzioni per il passaggio dei tubi a dir poco fantasiose. Purtroppo, come spesso capita, in Italia c'è una gran carenza di controlli e questo permette ai cosiddetti furbetti di vivere bene pur lavorando male.

“Parlando di efficienza e sostenibilità, una volta si prediligeva l'estetica dell'impianto, che doveva essere bello da vedere, oppure si puntava a installare il meno caro. Rispetto al passato però, oggi è più conveniente investire su un ottimo impianto che faccia risparmiare denaro in termini di consumi, piuttosto che risparmiare sul costo dell'impianto stesso, installando dei sistemi meno efficienti”.

FILIERA ELETTRICA E ITS A CONFRONTO

“Fin dall'inizio abbiamo lavorato con impianti elettrici e idraulici sia civili che industriali, incluso il riscaldamento e il condizionamento, ad esclusione invece di celle frigorifere e ascensori. Quindi in termini di integrazione tra i due mondi abbiamo una lunga esperienza e rappresenta per noi un punto di forza. La logistica del settore elettrico è più avanti rispetto al settore idraulico. Da parecchi anni lavoriamo con aziende che hanno magazzini centralizzati efficientissimi, riforniscono le filiali due volte al giorno e consegnano sia presso la nostra sede che presso i cantieri. Hanno persino dei box in cui ritirare il materiale anche quando le filiali sono chiuse, semplicemente inserendo un codice, cosa che è di grande comodità per noi che facciamo servizio di assistenza 24 ore al gior-



no. Ovviamente i volumi e i pesi del materiale elettrico sono molto più comodamente gestibili di quelli del materiale idrotermosanitario. Nonostante tutto il settore idraulico sta rincorrendo l'elettrico ed è su una buona strada, un buon esempio in questo senso secondo me è rappresentato da Idrocentro. Non sono molto favorevole invece alle filiali self service, dove il cliente prende ciò che gli serve e lo batte con la penna ottica. Sarei d'accordo se questo sistema comportasse degli sgravi sul costo del materiale, perché se devo fare io il lavoro del banconiere mi aspetto di avere almeno un vantaggio economico”.

PIATTAFORME WEB E SOCIAL

“Rispetto a molte piattaforme per la ricerca di professionisti che sono sorte negli ultimi anni, preferisco il caro vecchio passaparola perché non aggrava di costi né l'azienda né il cliente, ma soprattutto non è suscettibile a recensioni false o pilotate, come spesso accade anche nel settore della ristorazione. Per quanto riguarda invece la gestione via web dei magazzini, con la possibilità di valutare la disponibilità del materiale in tempo reale, mi trovo bene con i siti dei fornitori; bisogna solo stare attenti a verificare l'effettiva disponibilità su prodotti che hanno solo pochi pezzi risultanti in giacenza. Per quanto riguarda i social siamo molto attivi nel divulgare le nostre esperienze e le novità di settore attraverso tutte le piattaforme più utilizzate. Sono anche amministratore e moderatore di diversi gruppi Facebook, ma il nostro post più famoso è su TikTok e riguarda l'ultimo prodotto di Geberit, che ha superato le 300mila visualizzazioni”.

MCE 2022 E LE FIERE DI SETTORE

“All'ultima edizione di MCE - conclude Davide Lantieri - ho preso parte solo per due giorni, per la prima volta, perché è capitata in un periodo a cavallo tra giugno e luglio che per noi installatori è solitamente di grande intensità lavorativa. Nonostante tutto ho avuto il piacere di incontrare diverse figure professionali con cui solitamente mi interfaccio via messaggio o per telefono, quindi ritengo le fiere un buon modo per mantenere vivi soprattutto i rapporti personali. Per quanto riguarda invece l'approfondimento sui prodotti e le loro caratteristiche, credo che ormai internet abbia soppiantato il ruolo delle fiere, così come anche le aziende stesse si siano organizzate con showroom interni molto attrezzati e funzionali. In generale credo che la pandemia abbia imposto un cambiamento in molte cose, senza escludere le fiere di settore, che hanno dovuto rimodulare la propria proposta e ora devono capire come proseguire per il futuro”.

(Le foto si riferiscono ad un recente impianto realizzato da Lantieri Impianti nel centro di Milano)

