RAGIONE SOCIALE	**AF IDROEDILE SRL** - afidroedile.it
ANNO DI FONDAZIONE	2013
NUMERO DIPENDENTI	15
NOME COGNOME TITOLARE	ANTONIO PUTZOLU
AREA ATTIVITÀ	MILANO E PROVINCIA
TARGET PRINCIPALE	CONDOMINI - PRIVATI
SPECIALIZZAZIONI	MANUTENZIONE STABILI RISTRUTTURAZIONE
CANTIERI IN CORSO CON INDICAZIONE STATUS	70/80 Manutenzione stabili Milano Via Aldo Fredi 45, Milano - ristrutturazione appartamento Via Fiori Chiari, Milano - ristrutturazione appartamento Via Capecelatro, Milano - ristrutturazione appartamento Via Donna Pressede, Milano - ristrutturazione appartamento Lainate Milano - ristrutturazione appartamento Caronno - ristrutturazione appartamento Via Cerisio 37, Milano - ristrutturazione 2 bagni Via Spadolini, Milano - ristrutturazione appartamento Villa Varese - ristrutturazione Galleria Deodato - curiamo la ristrutturazione di tutte le sue gallerie d'arte

QUANDO E COME È NATA L'IMPRESA?

Ho iniziato come idraulico, nel 2013 è nata AF IDROEDILE SRL. Sentivo che il mercato aveva bisogno di professionisti e mi sentivo pronto ad accompagnare il cliente in tutte le fasi di una ristrutturazione. Quello che non ho mai perso negli anni, anche se ora gestisco diverse persone e diversi cantiere, è il sentirmi artigiano, inteso come sapienza del mio lavoro, di cura di tutte le cose.

IL PRIMO CANTIERE NON SI SCORDA MAI

Il cantiere che ha segnato il passaggio a impresa è stato quello di via Pimentel a Milano. Con gli anni credo che allora ci fosse un po' di incoscienza ma tanta voglia di fare. È stato un cantiere completo, in cui ci siamo occupati di tutto, recupero e ricostruzioni, tante lavorazioni importanti.

COSA È CAMBIATO NEGLI ANNI?

Negli anni si sono strette collaborazioni con tecnici, ingegneri e progettisti.
Abbiamo integrato all'interno dell'impresa la progettazione per avere gli interlocutori giusti e aprire un dialogo nuovo con il target dei professionisti. Questo ha fatto da volano per prendere nuovi lavori e poter sviluppare progetti più importanti.

IL CANTIERE PIU' BELLO

Il cantiere più bello lo stiamo ancora aspettando, il nostro lavoro è sempre una sfida con il nuovo. Certamente la ristrutturazione di via Spadolini ci ha dato la sensibilità di comprendere che c'è la possibilità di lavorare bene, con prodotti di alto livello e si tratta di un posizionamento che scegli di dare alla tua impresa più che un condizionamento dettato dal target di clientela che hai. Se lavori in qualità puoi offrire buoni prodotti anche

a chi non ha potere di spesa altissimo. Perché sei tu ad essere bravo ad ottimizzare il lavoro, a programmarlo, a fare accordi corretti.
In via Spadolini abbiamo lavorato fianco a fianco con uno studio di progettazione e con loro abbiamo lavorato tantissimo utilizzando i prodotti naturali.

QUAL' È LA SUA GIORNATA TIPO?

Inizia alle 6:30 e si conclude alle 8:30 faccio business, coordino i lavori.

MARCHI E PRODOTTI PREFERITI

I prodotti Mapei sono per me una garanzia. Un po' per il mio passato, per me l'impiantistica rimane comunque la parte più importante. Oggi guardo il mercato, mi informo, è sempre più importante il tema della vivibilità dell'appartamento. Dobbiamo costruire case sane che durano nel tempo.

COME DEVE ESSERE IL RAPPORTO CON I DISTRIBUTORI
(le 3 cose che non possono mancare)

È importante avere un unico interlocutore, una persona di riferimento che entra nel progetto ed è come se facesse parte del tuo team, e tiene come noi al cantiere.
Conta poi avere risposte precise in tempi rapidi.

LE 3 CARATTERISTICHE CHE DIFFERENZIANO LA SUA IMPRESA

Serietà - Correttezza - Intraprendenza

QUAL'È IL VOSTRO CLIENTE TIPO? COME COMUNICATE ALLA CLIENTELA?

Non abbiamo un cliente tipo, oggi siamo pronti a curare qualsiasi tipo di lavoro. Lavoriamo bene con i condomini e ci siamo fatti una buona reputazione che assicura una continuità di rapporto. Reputazione e capacità relazionale sono la chiave della comunicazione. Il fatto di avere progettisti interni ci ha permesso, inoltre, il dialogo con gli studi di progettazione. Abbiamo un sito e stiamo lavorando a due canali social, fb e ig per dire che siamo presenti.

LA CHIAVE DEL SUCCESSO?

È la continua ricerca. All'inizio abbiamo avuto fortuna, all'inizio è stata la paura di non riuscire a far tutto che ci ha fatto lavorare tanto e ci ha consentito di crescere in una città come Milano. La chiave del successo è tendere sempre a migliorarsi

IN EDILIZIA C'E' BISOGNO DI (in una parola)

Serietà

COSA SIGNIFICA COSTRUIRE UN'IDEA (RAPPORTO CON I PROGETTISTI)

Abbiamo un rapporto molto forte con i progettisti. Credo fortemente che progettare bene significhi aumentare la qualità della vita di chi abiterà quella casa. La buona progettazione è il punto di partenza per una buona vivibilità, poi viene una buona costruzione del progetto.

ALL'INIZIO DI UN CANTIERE QUAL'E LA COSA CHE CONTA?

Il rapporto con il cliente, che hai creato e coltivato prima dell'accettazione dell'offerta. Serve fiducia, serve empatia.

2 ERRORI DA NON FARE IN CANTIERE E 2 ABILITÀ

Errori: esporsi senza avere certezze – non rispettare gli impegni presi
Abilità: sono racchiuse nel saper cogliere le esigenze del cliente e poi trasformare la soddisfazione del cliente in stimolo per fare meglio.

COSA DIREBBE AI GIOVANI CHE SARANNO I COSTRUTTURI DI DOMANI?

Per fare questo lavoro ci vuole passione e correttezza. Si può sbagliare ma è necessario essere serie, come persone, come impresa.

COME SARANNO LE COSTRUZIONI DI DOMANI?

È ora che iniziamo a concepire le nostre abitazioni come parte del nostro corpo. E si parte dal progetto, che deve essere fatto pensando alla casa da dentro e non da fuori, dal tempo che si vive la casa. E quest'anno ci ha insegnato qualcosa a riguardo.

SE DICO SOSTENIBILITÀ IN EDILIZIA? MI RISPONDE CON UNA PAROLA?

Incoerenza.
Non c'è coerenza tra la domanda e l'offerta. Alle volte sostenibilità significa anche costi e il mercato non investe abbastanza in questa direzione. Abbiamo bisogno di ampliare le vedute, di coordinarci, sono importanti i prodotti, sono la base gli aspetti tecnici ma non bastano. Bisogna partire dalla coscienza individuale che poi diventa collettiva e non c'è ancora stata una vera rivoluzione in questo senso.

QUAL'E STATO IL CAMBIAMENTO PIÙ SIGNIFICATIVO NEL COSTRUIRE?

Il costruire a secco e l'attenzione alle persone che abitano le case.

IN EDILIZIA SI FA O NON SI FA INNOVAZIONE?

Oggi ci sono prodotti nuovi, più performanti ma ritengo non si faccia innovazione a livello globale nel nostro settore. È tutto molto segmentato. Innovazione non significa solo inventarsi qualcosa. Dobbiamo guardare il passato e trasformarlo davvero, partendo dalla valorizzazione delle persone, delle persone che abitano le nostre case. Innovazione per me è visione.

SE LE DICO BIM? no
HA UN MOTTO, UNO SLOGAN? no
FARE GLI IMPRENDITORI IN ITALIA, SE SOLO AVESSI PIU'…
In Italia si può, bisogna avere voglia di lavorare, investire il proprio tempo nella fatica.
COSA VOLEVA FARE DA GRANDE?
Probabilmente il muratore, per emulazione di mio babbo che faceva questo mestiere.
SI È SEMPRE IN TEMPO PER…
Cambiare, cambiare è indispensabile.
COSA FA LA SERA DI CHIUSURA DI UN CANTIERE?
Penso al prossimo.
LA SUA OSSESIONE IN CANTIERE
La cura dei dettagli.
CI SONO STATI MOMENTI DI DIFFICOLTA'?
I momenti di difficoltà rientrano nell'ordine delle cose, è la capacità di gestirli che fa la differenza.