

Ristrutturazioni e imbiancature di facciate ma senza ponteggi o piattaforme. Il gruppo di Iovino ha fatto la «disruption» di un settore tradizionale. Oggi corre e guarda all'estero

Volti Riccardo Iovino, fondatore e amministratore delegato di EdiliziAcrobatica. Al centro, un lavoratore all'opera in un cantiere



EDILIZIACROBATICA IN CORDA DOPPIA SUI TETTI D'EUROPA

di **Fabio Sottocornola**

La vera impresa non è salire sui tetti del mondo ma scendere, in corda doppia con l'imbragatura da scalatore e lavorare appesi alla facciata di case o palazzi. Aggiustare i cornicioni pericolanti, sostituire le vetrate, effettuare opere di restauro o risanamento delle pareti come dei marcapiani. E poi ancora, imbiancature, lavori di impermeabilizzazione, cappotti termici. Lo fanno i muratori e gli imbianchini di EdiliziAcrobatica, la società quotata al mercato Aim delle piccole e medie imprese italiane che ha un forte progetto di espansione in l'Europa. Già, perché il modello operativo funziona e il business sta correndo.

Che cosa fa EdiliziAcrobatica? Per dirlo con un termine di moda nella Silicon Valley tech, ha creato una *disruption* dei cantieri edili: adesso si può lavorare senza un ponteggio piazzato davanti alla facciata. Perché gli *Spidermen* con martello, cazzuola, secchio o pennello, scendono dal tetto, non salgono dal basso. Quindi, impalcature, piattaforme e trabatelli non servono più. Questo cambio nel modo di operare porta vantaggi evidenti. Anzitutto, un risparmio economico: ad esempio, per il lavoro di una giornata sul palazzo ne occorre almeno quattro

di preparazione, tra montaggio del ponte e chiusura del cantiere. Costi che salgono anche per la tassa di occupazione del suolo pubblico, che qui non è più dovuta. Aumenta la sicurezza visto che nessun ladro di appartamenti può approfittare della struttura per salire ai piani alti.

Tendenza

«Ma oggi è ancora più attrattivo un fattore non misurabile economicamente: l'operatore acrobatico è un servizio di tendenza e lo apprezzano i condomini che già subiscono i disagi dei lavori», racconta Riccardo Iovino, l'imprenditore genovese che nel 1994 ha avuto l'idea di portare il cantiere su una corda (doppia). Tutto nasce dalla sua passione per il mare: Iovino faceva lo *skipper* oceanico e quando c'era da sistemare un danno alle barche in alto mare si calava lungo le fiancate agganciato alle corde. «Poi un giorno a Genova un amico mi parla della grondaia di casa sua, alta 25 metri, che andava sistemata. Ci provo io, gli dico». Iovino la sostituisce e si accende la lampadina del business. «Ho trascorso mesi a scrivere con la mia Olivetti Lettera 22 il progetto, spedito a 650 amministratori di condominio, finché un giorno

un'anziana signora mi dà l'incarico. Siamo partiti e non ci siamo fermati più».

Oggi l'azienda corre e si apre a varie possibilità di affari: servizi come la *app* per la gestione del condominio (assemblee, pagamenti), dal *franchising* all'estero. Per non parlare dei *bonus* sulle ristrutturazioni edilizie. Ma anzitutto, ci sono i numeri: a partire dal fatturato chiuso, nel pandemico 2020, a quota 46,1 milioni con una crescita del 10,5% e un *ebitda* a 5 milioni (più 18,7%). Difficile avere da Iovino previsioni sull'anno in corso. «Un dato lo posso fornire: nel solo mese di aprile l'incremento di ordini e contratti è stato del 460% sull'anno».

Il bonus

EdiliziAcrobatica sta sfruttando al massimo il bonus del 90% sulle facciate e molto si attende dal superbonus del 110%, «se soltanto riuscissimo ad uscire dal delirio burocratico» afferma deciso. Due sono le strade intraprese: anzitutto un accordo sottoscritto con Intesa Sanpaolo che mette a disposizione un *plafond* fino a otto milioni di euro per la cessione alla banca di crediti fiscali in arrivo dai lavori di ristrutturazione: supporto considera-

to necessario da Iovino per affrontare con serenità i lavori. A fine marzo (ultimi dati) erano avviati 330 cantieri per oltre 22 milioni di euro. Seconda novità: la nascita della Energy Acrobatica 110, controllata all'80% (il resto è della torinese Buildings, ingegneristica edile) che sarà *main contractor*: un unico centro di gestione dell'iter dal condominio alle aziende edili fino ai consulenti che rilasciano le certificazioni energetiche.

Lo scorso anno EdilizAcrobatica è arrivata a 500 mila ore lavorate: la cresci-

ta dell'attività porta alla ricerca di operatori, tutti assunti, nessun interinale. «All'inizio prendevo alpinisti e rocciatori, gente capace di stare sospesa sulle corde», racconta Iovino, «ma era sbagliato. Avevo bisogno di muratori, imbianchini, persone del mondo edile. Così abbiamo fatto partire un'Academy interna per il reclutamento e la formazione». A maggio hanno inserito 53 persone. Dopo la rete in franchising italiana (94 aree), si punta all'estero. A Barcellona c'è un'alleanza con la società che cura la manutenzione del-

la Sagrada Familia ma l'ambizione è Madrid. Lo stesso vale per la Francia: dopo Marsiglia e alcune città del Midi, l'obiettivo sono i tetti di Parigi. Poi Londra e la Germania. «In cinque anni puntiamo a venti acquisizioni, monitoriamo 400 aziende». Sul fronte finanziario, la società ha un *dual listing* tra Milano e Parigi, con il pacchetto di controllo nella holding di famiglia che fa capo a Iovino e alla compagna Anna Marras.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

«All'inizio assumevo scalatori e rocciatori. Sbagliavo. Oggi cerco muratori e imbianchini. Da formare per lavorare nel vuoto»

«All'estero puntiamo su Madrid. Poi ai tetti di Parigi. In cinque anni vogliamo arrivare a Londra e a chiudere venti acquisizioni»

