

CON LE AZIENDE ITALIANE NEL MONDO

OICE e la sua mission per le aziende italiane verso i nuovi mercati

Quali strategie attuate per l'affermazione degli studi di progettazione/engineering all'estero?

La chiave fondamentale per permettere alle nostre aziende di essere conosciute all'estero sta in due principi fondamentali: continuare ad accumulare esperienze sul mercato estero così come ci confermano i dati degli ultimi anni anche attraverso la rilevazione annuale di OICE (che vede una presenza sempre più importante sia in termini di volumi che di numero di aziende coinvolte sul mercato estero), continuare ad esserci e a presenziare le iniziative di scambio e conoscenza degli stakeholders internazionali anche attraverso una sempre più intensa e mirata azione di OICE. In questi ultimi anni abbiamo quintuplicato la partecipazione a missioni all'estero per incontri con Amministrazioni Estere e Clienti Privati possibili interlocutori per progetti di grande respiro e importanza sul mercato internazionale. Questo ha permesso sempre più una conoscenza delle opportunità, dei possibili partner locali (elemento importantissimo per il successo delle nostre proposte) con un coinvolgimento dei nostri associati e un numero di incontri BtoB sempre più numerosi.

Favorite un coinvolgimento di Imprese di costruzione e produttori di tecnologie italiani?

Absolutamente sì. L'ingegneria, l'architettura e la consulenza che rappresentiamo in OICE sono un anello fondamentale della catena del valore che l'intera filiera italiana può e rappresenta sul mercato internazionale dello sviluppo progettuale e industriale.

Molte volte le nostre aziende sono impegnate in progettualità e pianificazioni che coinvolgeranno, nelle fasi successive, soluzioni tecnologiche e produzioni dell'industria italiana, alla quale in qualche modo "apriamo" la strada per ulteriori sviluppi. L'esperienza e il coinvolgimento del-



Roberto Carpaneto, Vicepresidente OICE per l'internazionalizzazione

oice

Associazione delle organizzazioni di ingegneria di architettura e di consulenza tecnico-economica

L'OICE è l'Associazione nazionale, aderente a confindustria, che rappresenta le organizzazioni italiane di ingegneria, di architettura e di consulenza tecnico-economica. Costituita nel 1965, ad essa aderiscono studi, società professionali e soprattutto piccole, medie e grandi società di capitali che svolgono sia attività di consulting engineering che di engineering and contracting. Nel 2018 il loro fatturato ammonta a oltre 2,6 miliardi di euro, realizzato per oltre il 40% all'estero, con più di 19.000 addetti di cui il 90% laureati o tecnici di elevata qualificazione. Sul piano della rappresentanza nazionale nel 2009 l'OICE è stata tra i promotori della creazione di Federcostruzioni, la federazione che raggruppa la filiera imprenditoriale delle costruzioni civili. A livello internazionale l'OICE è stata tra i fondatori dell'EFCA, con sede a Bruxelles, che riunisce le similari associazioni di 27 paesi europei e rappresenta in Europa e nel mondo gli interessi dell'ingegneria "organizzata". Inoltre è "Member Association" di FIDIC come rappresentante dell'Italia, unitamente a Inarsind.

le nostre aziende fa sì, inoltre, che si possa, in qualche modo, promuovere il Made in Italy come soluzione ottimale alle esigenze progettuali che ci vengono proposte. In quest'ottica la collaborazione con le associazioni in primis e con le aziende direttamente di OICE e dei nostri associati è importantissima e di reciproco valore.

Quali le aree di maggior sviluppo?

Tradizionalmente le associate OICE sono state coinvolte in grandi progetti infrastrutturali, ma l'evoluzione e la maturità di molte delle nostre aziende le vede sempre più coinvolte in altri ambiti.

Ormai sono protagoniste nel settore dell'energia sia tradizionale che rinnovabile, nei grandi progetti di trasporto e mobilità, nelle tematiche ambientali e della sostenibilità, e della tecnologia avanzata legata al cambiamento digitale nel settore industriale e manifatturiero. I dati di questi ultimi anni vedono un crescendo dei settori diversi da quello infrastrutturale con una presenza geografica che raggiunge i cinque continenti e che segue una crescita significativa in Asia, Africa e Sud America.

Quali supporti offrite e quali i collegamenti Istituzionali (MISE-MARCI-ICE)

Non solo supporti, ma strette collaborazioni con le istituzioni nazionali. Con ICE in particolare la collaborazione di OICE è sempre più marcata in un riconoscimento preciso dei ruoli finalizzato alla promozione nel mondo della intera filiera italiana della quale, le nostre aziende, sono ormai riconosciute come elemento fondamentale e scatenante, proprio perché all'inizio dei processi progettuali nel mondo.

I nostri associati quindi tramite OICE riescono ad accedere alle missioni bilaterali con Paesi stranieri ed agli incontri che delegazioni straniere svolgono nel nostro paese.

Gli incontri e gli scambi, da quando abbiamo imparato insieme a collaborare in maniera strutturata, si sono decuplicati e sono uno dei punti di forza dell'attività di internazionalizzazione di OICE.

Quali i modelli operativi di maggior efficacia per partecipare alle commesse internazionali?

Due gli aspetti che riteniamo più importanti: la collaborazione tra le imprese italiane e la collaborazione con partner locali. La collaborazione tra le imprese italiane fa sì che si possa



mitigare il gap che ci vede deficitari rispetto alle "dimensioni" di giganti stranieri: francesi, olandesi, americani, etc. Solo unendo le forze possiamo rappresentare credibili alternative ai grandi competitors; insieme riusciamo a "vincere" sul mercato internazionale e a dimostrare le nostre capacità che ci contraddistinguono e che nella stragrande maggioranza dei casi vengono apprezzate per competenza, elasticità, disponibilità, serietà e autorevolezza. Una grande soddisfazione per le nostre aziende che, se pur più piccole dimensionalmente riescono a performare molto bene e meglio di molte realtà straniere molto più grandi. Infine la collaborazione con le società locali: solo la società locale riesce a garantire di "capire" integralmente la richiesta locale del Cliente; su questo le nostre aziende sono apertissime e si sono consolidate collaborazioni molto positive in moltissime parti del mondo; anche con questa attitudine "vinciamo" molte volte la gara competitiva con le società straniere.

Quali i punti di forza e debolezza rispetto ai competitor internazionali?

Forse ho già risposto con quanto detto in precedenza: debolezza può essere la dimensione delle nostre aziende, ma punto di forza lo è sicuramente la competenza, l'esperienza internazionale, l'elasticità e la disponibilità, la capacità di accogliere partner locali ed infine l'autorevolezza conquistata sul campo. Concludendo, vedo in crescita il mercato estero per le nostre aziende con ruoli sempre più importanti e riconosciuti internazionalmente. A fronte di un mercato interno italiano che fatica a riprendersi la ricerca di nuovi mercati ha "costretto" le nostre aziende a crescere sul mercato internazionale e la risposta oltre ad esserci è anche molto positiva. Continuiamo così, OICE è sempre dalla parte delle aziende.