

Milano

I bisnonno, Gino Pizzarotti, diede inizio all'impresa, ai primi del Novecento, costruendo una chiesa sul Passo della Cisa. Il nonno, Pietro, la trasformò in un gruppo nazionale: brevettò un sistema per livellare la pavimentazione bituminosa e prefabbricare cemento armato, e si infilò nella crescita edilizia del dopoguerra e delle commesse pubbliche. Il padre, Paolo, entrato nell'azienda a 19 anni, in seguito alla morte del papà, ha attraversato gli anni Ottanta Novanta, comprese le tempeste di Mani Pulite, trasformando la Pizzarotti, di cui tiene ancora saldamente in mano le redini, nella quarta impresa di costruzioni italiane. Oggi, con cent'anni alle spalle, e arrivata quasi ad un miliardo di fatturato, l'azienda ha un ricambio generazionale garantito dai suoi tre figli, Pietro, Enrica e Michele. Michele, 35 anni, una vocazione maturata in dieci anni di lavoro nell'impresa, è azionista della holding e consigliere. «È un business, quello delle costruzioni che è molto cambiato in questi anni. Noi abbiamo passato la fase di impresa di costruzioni classiche, con la partecipazione a gare tradizionali. Con l'istituzione della legge obiettivo e l'introduzione della figura del general contractor, siamo in un mondo diverso che ha fatto compiere un salto di qualità all'azienda».

Siete in molti dei consorzi che stanno realizzando autostrade a nord: Brebemi, Tangenziali est Milanesi, Cispadana, Tangenziali venete, Pedemontana Lombarda, l'obiettivo oltre alla costruzione, è anche quello di essere gestori?

«Sì, ci interessa anche la gestione. Ovviamente, per ora, partiamo in questo settore con quote di minoranza».

Solo nelle autostrade?

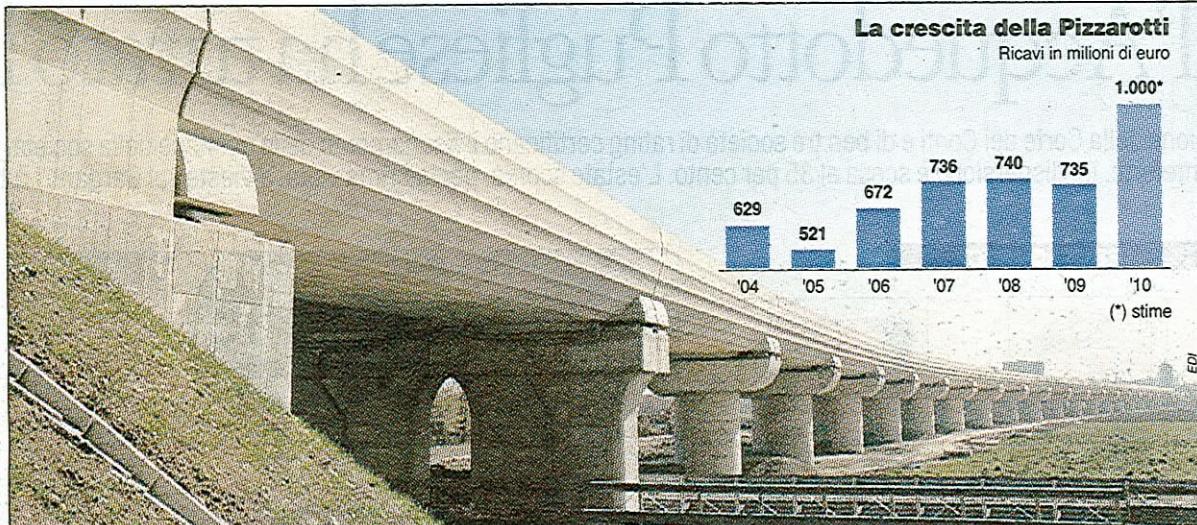
«Ma direi che guardiamo a qualsiasi iniziativa, autostrade e no, che sia sostenibile dal punto di vista economico e finanziario. A noi interessano iniziative autonome che non abbiano bisogno di fondi statali, come è il caso della Brebemi. Oltre ovviamente a concessioni che si sostengano anche prevedendo un parziale contributo pubblico».

Oltre alle autostrade?

«Un settore che sta prendendo peso, ad esempio, è quello la costruzione degli ospedali. Partecipiamo al project financing di quattro ospedali in Toscana, Lucca, Massa, Pistoia e Prato, insieme ad Astaldi e Techint. In questo caso, ad opere compiute, avremo la gestione della parte non sanitaria degli ospedali per i prossimi anni».

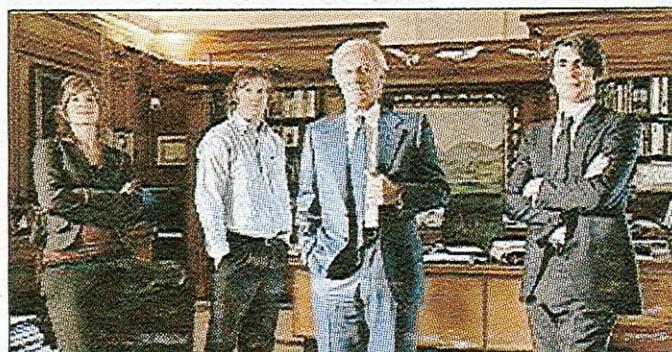
In Veneto c'è un aspro dibattito sui costi, per i bilanci sanitari delle amministrazioni, degli interventi in project financing.

«Ho visto le polemiche sui gior-



“Via dalle gare al massimo ribasso il mercato è diventato troppo opaco”

Michele Pizzarotti spiega perché il quarto gruppo italiano di costruzioni si orienta ormai solo sul project financing, entrando anche nella gestione, e sull'estero, dove la committenza pubblica è più trasparente



nali. Ma è la stessa amministrazione che firma un contratto, mi pare difficile che possa tornare indietro».

La Pizzarotti ha lavorato sulla tratta dell'alta velocità Milano-Bologna e d'ora sulla Milano-Verona. A che punto si è arrivati?

«Speriamo di firmare a breve l'atto integrativo per il primo lotto costruttivo, Treviglio-Brescia, e di proseguire mano a mano, verso Verona, dove però non c'è ancora finanziamento».

Anche qui ci sono state molte polemiche sui costi. Perché in Italia è così cara la costruzione dell'alta velocità?

«Francia e Spagna hanno territori, urbanizzazioni e quindi costi completamente diversi. E poi c'è il costo delle opere compensative e delle richieste di varianti, che, in molti casi si sono moltiplicati: dai tratti in galleria, ai costi degli

“Non solo autostrade gestiamo anche la parte non sanitaria di ospedali”

espropri di aziende, fino ai campi di calcio e le piste ciclabili».

Che cosa rimane, oggi, del mestiere, diciamo così, di "muratore" in un'impresa di costruzioni?

«Non moltissimo. C'è una fetta del mercato che è oggi scomparsa, per un'impresa, come la nostra, che vuol crescere in maniera sana: è quella della committenza pubblica fatta con gare al massimo ribasso».

Perché?

«Il livello dei prezzi cui si fanno le gare è già modesto, con listini che sono vecchi di anni. Poi si arriva a ribassi proibitivi del 30-35%, che attirano imprese che forse lavorano con criteri diversi e anche con qualità diverse. Se un'impresa li propone è quasi certo che dovrà trovare un metodo per fare tornare i conti».

Ma questi ribassi non alimentano un mercato poco trasparen-

te? Come si concilia la

“Certo il frazionamento delle offerte ed anche i ribassi non aiutano. Comunque è un tipo di gara che a noi non interessa e alle quali non concorriamo più».

C'è molta differenza in questo senso con i mercati esteri?

«Noi lavoriamo in Francia, in Svizzera, in Romania e anche nel Nordafrica. Per restare all'Europa, in Francia, ad esempio, si lavora benissimo, la committenza pubblica garantisce delle condizioni di grande sostegno alle aziende, chiarezza contrattuale, pagamenti in tempi competitivi. È un mondo diverso dal punto di vista della committenza pubblica ed anche della qualità dei lavori».

Alla fine le opere costano di meno?

«Difficile fare raffronti. Però c'è un vantaggio assoluto per tutti: costi e tempi di realizzazione sono quelli preventivati dalla pubblica amministrazione. I contenziosi sono ridotti al minimo. La qualità è di tutto rispetto. Per lavorare da "muratori" preferiamo lavorare all'estero, per quanto il mercato ce lo consente. Siamo l'unica impresa che compete sul mercato francese da quando, negli anni Ottanta, siamo riusciti a costruire prima la stazione di interconnessione tra le reti di trasporto al Charles de Gaulle, e poi parti importanti di Eurodisney. Però è un mercato difficile, spesso chiuso, dominato da gruppi enormi: noi facciamo quasi un miliardo di fatturato, la Vinci, la prima, fa oltre 30 miliardi».

LA FAMIGLIA

A lato, la famiglia Pizzarotti. Al centro il padre Paolo, presidente della società, circondato dai tre figli, da sinistra, Enrica, Pietro e Michele