

# Sice, quando la tecnologia abbatte i costi

Il settore dell'impiantistica offre oggi grandi opportunità che occorre saper cogliere con un'ottica che non guardi solo al costo dei lavori ma anche ai risparmi che si possono ottenere negli anni successivi grazie all'efficienza energetica.

Questo è quanto Sice srl, gruppo leader nella progettazione, installazione e manutenzione di impianti elettrici, meccanici e speciali in Italia e nel mondo, raccomanda alla propria clientela. "Oltre all'importo dei lavori ci sono altri parametri importanti da considerare – spiega il presidente di Sice, ingegner Alberto Villari – Vogliamo più in generale rendere partecipi i nostri clienti di quello che le nuove tecnologie sono in grado di offrire, e lo facciamo facendogli concretamente i conti dei vantaggi economici che otterrebbero con impianti e sistemi tecnologicamente più efficienti". Del resto l'azienda padovana sta orientando buona parte della propria attività verso le ristrutturazioni e il recupero del patrimonio edilizio. "Ci sono ottime opportunità di intervenire sui vecchi fabbricati, utilizzando gli incentivi fiscali esistenti, per recuperare strutture anche dal punto di vista dell'efficientamento energetico, con risparmi che possono arrivare anche al 90%". In realtà l'offerta di Sice è molto ampia: nata nel 1969 nell'ambito della progettazione e della realizzazione di impianti elettrici, ha conosciuto una svolta a metà anni '90 specializzandosi anche negli impianti meccanici. "Oggi – spiega Villari – i due comparti si dividono equamente il fatturato globale che oggi ammonta a 10 milioni di euro. Tuttavia noi più che all'aumento del fatturato puntiamo alla qualità dell'opera realizzata: spesso riceviamo i complimenti da parte della nostra clientela e questo conforta la nostra scelta di concentrarci su un numero limitato di interventi dove possiamo esprimere tutte le nostre potenzialità. Abbiamo una situazione patrimoniale e finanziaria e un rating elevati che ci consentono di essere più credibili e aumentano la nostra competitività. Al tempo stesso ci muoviamo con grande cautela in un settore come l'edilizia dove i rischi d'impresa sono particolarmente alti". Una clientela qualificata che comprende importanti nomi della grande distribuzione e altri committenti particolarmente prestigiosi sia in Italia che all'estero.



**Alberto Villari**

