



Trasformazione Digitale e la società “a due”

Come viene analizzato nell'articolo sugli effetti della Trasformazione Digitale sulla sicurezza fisica ([leggi](#)), il mercato dell'impiantistica sta attraversando una fase di grande trasformazione, prodotta proprio dall'innovazione tecnologica.

La diffusione progressiva della Building Automation sta trasformando gli edifici da strutture inerti a vere e proprie “macchine” che, come tali, stanno seguendo il percorso di crescita della “*intelligenza*” a bordo per diventare sempre più “*smart*” (*smart building, smart home*).

Un'evoluzione che determina nuove e rilevanti opportunità di lavoro per l'intera filiera che, tuttavia, richiedono competenze ulteriori rispetto a quelle tipiche del mestiere originale. Oggi sono indispensabili la conoscenza delle reti IP, della sicurezza IT e delle norme sulla protezione dei dati personali. Conseguenza accessoria della digitalizzazione, ma non meno importante

per ogni categoria di impiantisti, è la crescente trasversalità delle funzioni. Il “*tutti fanno tutto*” è un'affermazione sempre più ricorrente, spesso con un'intonazione preoccupata: il superamento tecnologico delle specializzazioni verticali determina infatti la caduta delle barriere che avevano protetto intere generazioni di elettricisti, antennisti, installatori di sicurezza, idraulici eccetera, da quando un unico impianto (se non un unico apparato) può svolgere molteplici funzioni, indipendentemente dalla specializzazione originaria dell'impiantista che l'ha installato.

Una domanda obbligatoria è quanto il sistema dei circa 60.000 impiantisti iscritti nelle CCIA italiane - fra i quali ci sono anche gli installatori professionali di sicurezza - sia in grado di affrontare questa rivoluzione.

Il nanismo del settore di cui si parla nell'articolo sopra citato è attestato dalla sconcertante media di 0,9 addetti per impresa, che giustifica la considerazione che la struttura societaria più diffusa sia quella con due soci, l'installatore e la sua scala.

Dovendosi escludere per evidenti motivi il secondo socio da qualsiasi percorso formativo, tutto il peso dell'aggiornamento professionale ricadrà per forza sul primo che, nel frattempo, deve fra l'altro: a) individuare il potenziale cliente; b) effettuare il sopralluogo; c) progettare l'impianto; d) preparare l'offerta; e) trattare con il potenziale cliente il prezzo; f) ordinare i prodotti da installare; g) salire sul secondo socio per installare i prodotti dal cliente; h) rispondere al cellulare alle richieste di intervento di clienti precedenti mentre è sul secondo socio; i) scendere dal secondo socio e compilare la dichiarazione di conformità richiesta dal DM 37/2008 per qualsiasi impianto; l) tornare a casa con il secondo socio; m) aiutare il figlio più piccolo a fare i compiti; n) emettere la fattura; p) scoprire dall'estratto conto che due clienti precedenti non hanno pagato alla scadenza; q) andare alla partita a calcetto; r) tornare con una storta alla caviglia; s) scusarsi con la moglie perchè le ha risposto male...

Ecco perchè è ragionevole attendersi a breve un significativo cambiamento strutturale del settore.

