

**M PROFESSIONI**

AGENZIE DEL LAVORO DUE NEW ENTRY NEL BUSINESS DELL'EDILIZIA

## L'ex interinale avvia nuovi cantieri

**A**li va fino in Romania a reclutarli, Metis invece si muove sul territorio locale. Sono le due agenzie per il lavoro entrate da poco nel mondo delle costruzioni. Assumono muratori, carpentieri, autisti di macchine per movimentare la terra, li formano sulla legge 626 e li mandano in missione nei grandi cantieri, cioè li affittano alle imprese di costruzioni. L'edilizia in Italia è un settore di nicchia per la somministrazione, stabile nel tempo come quota di mercato (2,1% contro il 53,4% dell'industria nel 2006). Cresce invece il numero assoluto di impiegati, che ha superato i 10 mila addetti. È un mercato complesso per gli adempimenti amministrativi e il tema della sicurezza, da cui alcune agenzie preferiscono stare alla larga, mentre altre ci vedono elementi di opportunità. Ali ha appena concluso un progetto pilota a Bologna e, soddisfatta dei risultati (200 persone assunte nel 2007 per 240 contratti e un fatturato relativo di 2,5 milioni di euro), ha deciso di estenderlo alle 40 filiali presenti in Italia.

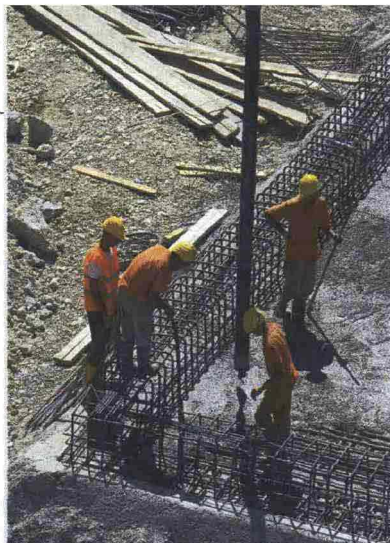
Metis ha stanziato quasi un milione di euro per creare una divisione specializzata, con tanto di direttore e risorse dedicate, che dall'inizio di aprile sarà a pieno regime. Per quest'anno prevede 500 assunzioni per 6 milioni di fatturato: il 2% del proprio business, con l'obiettivo di arrivare entro due anni al 10%. Metis guarda alle esperienze europee, dove la somministrazione nell'edilizia raggiunge quella quota, con picchi del 50% in Svizzera: «L'Italia è partita in ritardo e il settore edile è un terreno ancora vergine», dice l'amministratore delegato Piermarco Donadoni. «Inoltre

le nuove normative ci danno più chance. Il decreto Bersani del luglio 2007 prevede infatti una responsabilità solidale tra appaltatore e subappaltatore, per cui oggi l'impresa appaltatrice ha più interesse a rivolgersi alle agenzie per il lavoro, che hanno l'autorizzazione ministeriale e una serie di garanzie e controlli reali». Anche Adecco dedica risorse al recruitment per l'edilizia, con 500 contratti nel 2007: «È un mercato potenzialmente interessante per le sue dinamiche interne: in primavera la domanda di personale arriva a quadruplicarsi», dice Cristiano Gabbi, responsabile divisione specializzata Adecco Italia.

Chi ci ha creduto per primo è stato Obiettivo lavoro, che in questi ultimi anni ha fornito manodopera ai consorzi di imprese per l'alta velocità, come per la tratta Milano-Bologna e Bologna-Firenze: 1.200 addetti impiegati tra aprile e ottobre 2007, con 35 milioni di euro di fatturato, triplicato in tre anni, il 7% dell'intero business dell'agenzia e una banca dati di 2 mila persone formate dall'agenzia e pronte alla missione. «Oggi in Italia è difficile trovare figure professionali specializzate. Le cerchiamo all'estero, in Romania per il 60%, in Perù e ora anche nelle Filippine. L'edilizia è un settore con un potenziale ancora inespresso. Ed è vantaggioso per le imprese che, utilizzandoci, mantengo-

no il controllo diretto sulla produzione, a differenza del subappalto, e non spendono di più di un'assunzione diretta. Le agenzie per il lavoro sono infatti esentate dal versare la cassa integrazione per il maltempo», spiega Alessandro Ramazza, presidente di Obiettivo lavoro.

Le agenzie americane Manpower e Kelly services invece in Italia non mostrano in-



Ali estende un progetto pilota nato a Bologna. Metis investe 1 milione per partire ad aprile. Così la somministrazione cresce in un settore difficile



teresse per il settore: la prima è concentrata su finance, turismo e health care; la seconda su progetti di formazione e sulle divisioni di It e telecomunicazioni, engineering, finance, moda e legale-fiscale. «Al momento, non destiniamo all'edilizia risorse esclusive: i rischi legati alla sicurezza sul lavoro, spesso troppo elevati rispetto ai nostri standard interni di controllo, non ci permettono di affidare le nostre risorse a questo settore, che non sembra essere ancora chiaramente regolamentato e seguito», afferma Stefano Giorgetti, direttore generale Kelly services Italia. Per gli stessi motivi anche l'agenzia e-work, guidata da Pino Co-va, considera le costruzioni non strategiche, rispetto ad altri comparti cui fornire personale a tempo (terziario, telecomunicazioni, banche, servizi e trasporti). In più, rappresentano un aggravio di costi per la gestione amministrativa dei contratti.

Gaia Fiertler



Stefano Giorgetti, Kelly services. Sopra, Alessandro Ramazza, Obiettivo lavoro

