GUIDA PER TITOLARI DI STUDI DI ARCHITETTURA

*Ideato e scritto da **Andrea Peschiuta**,
oltre 25 anni di esperienza nel settore delle Costruzioni Edili*

SOMMARIO

INTRODUZIONE ALLA GUIDA	2
GOVERNANCE E STRATEGIA	2
STRUTTURA ORGANIZZATIVA E RUOLI CHIAVE	3
GESTIONE HR E CULTURA AZIENDALE	4
STRATEGIA COMMERCIALE E COMUNICAZIONE	6
GESTIONE OPERATIVA DEI PROGETTI	8
PIANIFICAZIONE FINANZIARIA E CONTROLLO	9
CINQUE LEVE STRATEGICHE PER FAR CRESCERE UNO STUDIO DI ARCHITETTURA	11
VUOI CAPIRE DA DOVE PARTIRE PER MIGLIORARE IL TUO STUDIO?	13
L'AUTORE	14

Envisa

Via Asseggiano 18b, 30174 Mestre (VE), Italia
+39 345 397 77 73 - a.peschiuta@envisa.it
P.IVA 04811440272 - SDI T9K4ZHO
info@envisa.it - www.envisa.it

INTRODUZIONE ALLA GUIDA

Questa guida è pensata per **titolari e soci di studi di architettura**, con fatturati indicativo fino a 20 milioni di euro, ma è adattabile anche per gli studi più grandi.

L'obiettivo è fornire uno schema pratico e operativo per **rafforzare la struttura dello studio, migliorare la gestione dei progetti e aumentare la redditività del lavoro progettuale**, senza mai perdere di vista la qualità e l'identità professionale.

Non è una raccolta di teorie astratte, ma un insieme di indicazioni concrete, nate da esperienze reali: dalla gestione operativa in realtà complesse, alla direzione di studi professionali attivi su progetti pubblici e privati.

È pensata per chi, ogni giorno, affronta concorsi articolati, tempi serrati, clienti esigenti e la sfida di **coordinare team creativi, tecnici e consulenti esterni**.

Ogni capitolo affronta un tema chiave, con esempi e spunti immediatamente applicabili.

Se stai guidando uno studio di architettura, sai che **la creatività da sola non basta**: servono metodo, visione e organizzazione.

Questa guida ti aiuterà a costruirli, passo dopo passo.

GOVERNANCE E STRATEGIA

Uno **studio di architettura** che vuole consolidarsi e crescere **non può più basarsi solo sul talento progettuale dei fondatori**.

Serve una governance chiara, una visione strategica esplicita e un sistema decisionale che distingua la **guida dello studio** dalla gestione operativa dei singoli progetti.

Molti studi nascono attorno a un fondatore fortemente competente, che “fa tutto”: incontra i clienti, partecipa ai concorsi, coordina il team, segue la parte tecnica e creativa. Ma con la crescita, questo modello si trasforma in un limite. Quando tutto dipende da una sola persona, basta un imprevisto per bloccare il sistema.

LE DOMANDE DA PORSI SONO:

- Qual è la direzione del nostro studio nei prossimi 3-5 anni?
- Chi prende le decisioni strategiche? E chi quelle operative?
- I ruoli tra i soci sono chiari? Le deleghe sono esplicitate e funzionano?

Un passaggio chiave è definire una vera **“aspirazione guida”**, una visione condivisa che orienti le scelte quotidiane. Ad esempio:

“Diventare uno studio riconosciuto per la qualità architettonica e la sostenibilità dei progetti nel contesto residenziale e pubblico, con un team solido e margini economici sostenibili.”

Envisa

Via Asseggiano 18b, 30174 Mestre (VE), Italia
+39 345 397 77 73 - a.peschiuta@envisa.it
P.IVA 04811440272 - SDI T9K4ZHO
info@envisa.it - www.envisa.it

Da qui discendono:

- Il tipo di committenza da attrarre (privata, pubblica, di nicchia)
- Le competenze da rafforzare (es. BIM, gestione ambientale, concept design, ecc.)
- I servizi da sviluppare (e quelli da evitare)
- Le scelte organizzative necessarie per sostenerla

Una governance ben disegnata **riduce conflitti tra soci, chiarisce le aspettative e rende il lavoro più fluido.**

La strategia non è un documento da tirare fuori ogni cinque anni, ma **uno strumento operativo** da usare mese dopo mese per decidere **dove investire tempo, energie e risorse.**

STRUTTURA ORGANIZZATIVA E RUOLI CHIAVE

Negli **studi di architettura, piccoli, medi e anche grandi**, uno dei problemi più diffusi è l'ambiguità nei ruoli.

Spesso tutti fanno un po' di tutto, senza una vera suddivisione delle responsabilità. Finché lo studio è contenuto, può funzionare. Ma quando aumentano i progetti, il team o le aspettative dei clienti, **la mancanza di struttura diventa un freno alla crescita.**

Serve un'organizzazione chiara, essenziale ma efficace.

RUOLI FONDAMENTALI:

- **Titolare / Partner senior**

Definisce la visione strategica, mantiene le relazioni di alto livello, apre nuove opportunità. Deve uscire dalla logica dell'operatività quotidiana per dedicarsi a guidare lo studio.

- **Responsabile di progetto / Project Manager architettonico**

Supervisiona l'andamento dei progetti: pianificazione, risorse, comunicazione con il cliente, coerenza progettuale e qualità. È il punto di snodo tra creatività e delivery.

- **Responsabile concorsi, bandi e sviluppo commerciale**

Integra due funzioni distinte ma complementari:

- **Partecipazione a concorsi e bandi** (approccio reattivo)
- **Sviluppo commerciale attivo** (approccio proattivo): identificazione di opportunità, offerte private, relazioni con clienti e stakeholder.

Una funzione spesso trascurata, ma cruciale per sostenere la crescita.

- **Progettisti e collaboratori**

Architetti, interior designer, urbanisti, visualizer, disegnatori.

Lavorano meglio se hanno obiettivi chiari, ruoli ben definiti e supporto organizzativo adeguato.

- **Amministrazione, finanza e controllo**

In molti studi questa funzione è ancora affidata a uno dei soci.

Envisa

Via Asseggiano 18b, 30174 Mestre (VE), Italia

+39 345 397 77 73 - a.peschiuta@envisa.it

P.IVA 04811440272 - SDI T9K4ZHO

info@envisa.it - www.envisa.it

Ma la gestione economico-finanziaria è **troppo complessa e strategica** per essere affrontata a tempo perso.

Appena possibile, è necessario:

- **inserire una figura dedicata**, anche part-time,
- oppure **affidarsi a un temporary manager o fractional executive** che curi questi aspetti in modo professionale.

Non si deve pensare che il commercialista basti: il suo ruolo è fiscale, guarda al passato.

Per guidare lo studio con consapevolezza, serve chi guardi **al presente e al futuro**, attraverso controllo di gestione, analisi dei margini e pianificazione finanziaria.

- **Gestione clienti e comunicazione**

Cura la relazione post-progetto, il follow-up, la presenza online e la reputazione dello studio.

È una funzione spesso trascurata, ma oggi è fondamentale per **distinguersi e fidelizzare**.

Anche **uno studio con 6–8 persone** può (e deve) avere un **organigramma operativo**, con ruoli definiti, responsabilità esplicite e un flusso informativo ben organizzato.

DOMANDE GUIDA:

- Chi prende le decisioni?
- Chi esegue?
- Come circolano le informazioni?

Un team ben strutturato lavora meglio, riduce gli errori, rispetta le scadenze e cresce con coerenza.

GESTIONE HR E CULTURA AZIENDALE

In uno **studio di architettura**, ogni persona fa la differenza.

Se viene caricata male una tavola, se manca una revisione, se si comunica in modo impreciso con il cliente, **l'intero progetto può rallentare o incepparsi**.

Per questo la gestione delle persone non è un lusso da grandi aziende: è un tema **strategico, anche in studi con 5-15 persone**.

LE TRE PRIORITÀ INTERNE:

1. Selezionare bene (e attrarre i talenti giusti)

Oggi la vera selezione inizia **prima del colloquio**: comincia da come lo studio si racconta e si presenta.

Un talento sceglierà il tuo studio se percepisce che lì **si fa architettura vera, si cresce, si respira qualità e visione**.

Envisa

Via Asseggiano 18b, 30174 Mestre (VE), Italia

+39 345 397 77 73 - a.peschiuta@envisa.it

P.IVA 04811440272 - SDI T9K4ZHO

info@envisa.it - www.envisa.it

Non basta trovare chi sa usare Revit o fare tavole accattivanti.

Serve chi è affidabile, comunica bene, lavora in squadra, ha fame di imparare e voglia di contribuire.

Meglio un profilo junior con potenziale e spirito costruttivo, che un “fuoriclasse” che non regge il confronto quotidiano.

Lo studio deve trasmettere la sensazione che lavorarci sia un’esperienza formativa, stimolante, “figa” – un posto dove vale la pena esserci.

2. Formare in modo mirato

Aggiornamenti su software, BIM, normativa, ma anche su **soft skill**: gestione del tempo, comunicazione, lavoro in team.

La formazione non è un costo, è **un investimento che ripaga in produttività, qualità e clima di lavoro.**

3. Fidelizzare i talenti

I migliori se ne vanno se non vedono prospettive.

Non basta “pagare bene”: servono **obiettivi chiari, feedback regolari, percorsi di crescita**, un ambiente in cui si respiri fiducia, ordine e senso del progetto.

Un team stabile è un asset competitivo.

COME ATTIRARE CHI FA LA DIFFERENZA

Oggi sono i **talenti a scegliere gli studi**, non il contrario. Anche per piccoli studi, l’**attrattività esterna** è un tema da affrontare con metodo.

DOMANDE CHIAVE:

- Lo studio ha **un’identità chiara** e riconoscibile?
- Online trasmette **coerenza, qualità e visione**?
- Un giovane architetto capisce in 30 secondi **perché dovrebbe scegliere proprio voi**?

Un sito trascurato, profili social assenti o vaghi, comunicazione generica: tutto questo **allontana i migliori.**

Non serve un piano di employer branding da multinazionale, ma almeno:

- Una pagina **“Lavora con noi”** curata e credibile
- **Testimonianze autentiche** dei membri del team
- Post semplici ma regolari sui progetti, la vita di studio, i traguardi condivisi

Envisa

Via Asseggiano 18b, 30174 Mestre (VE), Italia

+39 345 397 77 73 - a.peschiuta@envisa.it

P.IVA 04811440272 - SDI T9K4ZHO

info@envisa.it - www.envisa.it

Mostrare il clima interno, i valori, il metodo, **non è marketing: è strategia per attrarre chi può far crescere lo studio.**

RIUNIONI DI ALLINEAMENTO: IL COLLANTE QUOTIDIANO

Anche nei piccoli studi servono momenti strutturati per mantenere l'allineamento.
Bastano **30 minuti ogni lunedì mattina** con i responsabili di progetto e i progettisti principali.

OBIETTIVI:

- Definire le priorità della settimana
- Condividere criticità aperte
- Verificare l'avanzamento reale

Più comunicazione = meno errori, meno stress, più efficienza.

STRATEGIA COMMERCIALE E COMUNICAZIONE

Uno **studio di architettura** non vende semplicemente "progetti".
Vende **fiducia, visione, competenza e senso del bello.**

Chi si rivolge a uno studio cerca molto di più di un disegno tecnico: vuole **un progetto che esprima bellezza, funzionalità, personalità.**

Vuole sentirsi **sicuro di aver fatto la scelta giusta**, affidarsi a qualcuno che sappia ascoltarlo, interpretare i suoi desideri e trasformarli in **spazi autentici e coerenti.**

Affida qualcosa di prezioso: la casa dove vivrà, il luogo dove lavorerà, uno spazio che rappresenta sé stesso.

E vuole sapere di essere **nelle mani giuste**, quelle di un professionista in grado di creare valore estetico, funzionale ed emotivo.

Ma se questi valori non vengono comunicati chiaramente e con coerenza, **anche il miglior studio rischia di restare invisibile.**

Oggi **la reputazione da sola non basta.** Serve una **strategia commerciale**, una comunicazione autentica e una **presenza riconoscibile nel mercato.**

Non è una questione "da grandi studi": è la base per costruire **continuità e crescita sostenibile.**

Envisa

Via Asseggiano 18b, 30174 Mestre (VE), Italia
+39 345 397 77 73 - a.peschiuta@envisa.it
P.IVA 04811440272 - SDI T9K4ZHO
info@envisa.it - www.envisa.it

azioni chiave:

- **Posizionamento chiaro**

Chi sei? Che tipo di architettura fai? Per chi lavori?

Meglio una specializzazione netta e riconoscibile che un'offerta generica e confusa.

Il potenziale cliente deve **capirti in 10 secondi**.

- **Presenza online credibile e coerente**

Sito aggiornato, portfolio curato, pagina "Chi siamo" con **volti, storie e valori autentici**, profilo LinkedIn professionale.

Non serve una campagna pubblicitaria: serve **esserci con coerenza e personalità**.

Nota fondamentale:

Se vendi fiducia e senso del bello, **un sito freddo o impersonale non basta**.

Un sito efficace deve **trasmettere emozioni**: far sentire la cura nei dettagli, la passione per il mestiere, l'orgoglio per ogni progetto.

Perché chi affida un incarico architettonico cerca qualcuno che **lo rappresenti, lo ispiri e lo accompagni**.

- **Partecipazione a bandi, concorsi, manifestazioni d'interesse**

Con metodo: archivio aggiornato, cronologia esiti, analisi periodica delle offerte.

È un'attività da **sistematizzare**, non da affrontare ogni volta da zero.

- **CRM anche semplice, ma strutturato**

Excel, Notion, Pipedrive... conta poco lo strumento.

Conta avere **una base dati centrale** con contatti, offerte, follow-up.

Senza dati, non c'è strategia: solo improvvisazione.

la figura commerciale: non un "extra", ma un pilastro

Uno studio che vuole crescere deve avere **una figura dedicata allo sviluppo commerciale**.

Non basta "rispondere alle richieste": serve **andare sul mercato**, parlare con potenziali clienti, costruire relazioni, presidiare i contesti giusti.

Questo ruolo **non può essere un'attività marginale** svolta nei ritagli di tempo.

È una funzione chiave, **al pari della progettazione**.

Che sia interno o esterno, junior o senior, servono:

- **Obiettivi chiari**: nuovi contatti, offerte inviate, appuntamenti fissati
- **Tempo dedicato reale**: almeno **un giorno a settimana**
- **Integrazione nel team tecnico**: per conoscere i punti di forza e saperli valorizzare

Un responsabile commerciale è l'acceleratore della crescita.

Envisa

Via Asseggiano 18b, 30174 Mestre (VE), Italia

+39 345 397 77 73 - a.peschiuta@envisa.it

P.IVA 04811440272 - SDI T9K4ZHO

info@envisa.it - www.envisa.it

Senza, si cresce solo per passaparola o fortuna.

Con lui, si costruisce il futuro dello studio, con metodo, relazioni e visione.

gestione operativa dei progetti

Un progetto ben gestito non è solo una pratica consegnata:

è un'opportunità di generare valore economico, costruire relazioni solide con i clienti e far crescere lo studio in modo sano e sostenibile.

Negli studi di architettura, questo valore si costruisce su **due piani**:

da un lato, la **gestione organizzata e professionale** del lavoro; dall'altro, la **cura del processo creativo**, che deve avere il suo spazio per esprimersi senza diventare fonte di caos o ritardi.

Purtroppo, molti studi continuano a lavorare "in emergenza": scadenze rincorse, modifiche non tracciate, clienti poco informati.

Il problema non è la complessità progettuale – è **l'assenza di una struttura operativa solida.**

Quando manca un metodo, si lavora male: aumentano gli errori, si perdono margini, si rovina la reputazione. E si finisce per sacrificare proprio ciò che dovrebbe emergere: **la qualità architettonica del progetto.**

le buone pratiche operative:

- **Assegna sempre un referente operativo per ogni progetto**

Ogni incarico, anche il più piccolo, deve avere un responsabile interno che gestisca flussi, tempi, relazioni.

Il titolare deve avere **spazio per guidare la visione progettuale**, non essere l'unico che tiene tutto insieme.

- **Stabilisci un cronoprogramma semplice ma condiviso**

Anche nei progetti creativi, serve **una regia dei tempi.**

Basta un cronoprogramma aggiornato ogni due settimane per dare chiarezza al team e fluidità al processo. Non deve ingabbiare, ma orientare.

- **Gestisci varianti e extra con rigore e rispetto reciproco**

Il cliente può cambiare idea: è normale.

Ma ogni modifica va **formalizzata**, valutata nei tempi e valorizzata nei costi.

Nessuna concessione "al volo": ogni extra gestito male è un margine bruciato, e spesso anche un rapporto incrinato.

- **Prevedi momenti di revisione intermedi**

Non si può aspettare l'ultima settimana per tirare le fila.

Envisa

Via Asseggiano 18b, 30174 Mestre (VE), Italia

+39 345 397 77 73 - a.peschiuta@envisa.it

P.IVA 04811440272 - SDI T9K4ZHO

info@envisa.it - www.envisa.it

Inserisci **check progettuali a metà percorso**: proteggono la qualità, fanno emergere criticità e rafforzano la collaborazione interna.

- **Verbalizza le fasi chiave del percorso**

Le scelte architettoniche, le richieste del cliente, le riunioni vanno **documentate**.

Anche con verbali snelli, serve una traccia condivisa: protegge lo studio e migliora la coerenza.

budget e consuntivo: il ciclo completo

Creatività e controllo economico non sono in contrasto.

Ogni progetto deve iniziare con un **budget preventivo**: ore, consulenze, materiali, obiettivi minimi di redditività.

E chiudersi con un **consuntivo vero**: ore spese, margini ottenuti, criticità emerse, lezioni apprese.

Questo ciclo è **il cuore del miglioramento continuo**: aiuta a progettare meglio, decidere con più lucidità e gestire il tempo con più consapevolezza.

La vera efficienza non è stringere i tempi, ma creare valore dove conta davvero – e sapere come, dove e perché.

PIANIFICAZIONE FINANZIARIA E CONTROLLO

Molti studi di architettura lavorano molto, seguono tanti progetti in parallelo, consegnano lavori di qualità.

Eppure, a fine anno arriva puntuale una domanda scomoda:

“Per tutto questo lavoro... abbiamo guadagnato abbastanza?”

Spesso la risposta arriva troppo tardi, quando ormai non si può più intervenire.

E allora si scopre che **alcuni progetti hanno assorbito più risorse del previsto**, che **consulenze esterne o modifiche gratuite hanno eroso i margini**, o che la **cassa si è svuotata** per colpa di incassi tardivi.

Serve un cambio di mentalità.

Bisogna passare da una logica di **consuntivo a posteriori** a una **cultura del controllo continuo**.

Non serve complicarsi la vita con sistemi sofisticati: basta **un assetto snello, ma ben presidiato**.

Envisa

Via Asseggiano 18b, 30174 Mestre (VE), Italia

+39 345 397 77 73 - a.peschiuta@envisa.it

P.IVA 04811440272 - SDI T9K4ZHO

info@envisa.it - www.envisa.it

strumenti minimi consigliati:

- **Controllo costi per progetto**
Ogni incarico deve avere un mini-report che confronta **ore stimate vs ore reali**, spese vive, consulenze esterne.
È la base per capire se quel lavoro ha generato valore o solo lavoro.
- **Analisi di marginalità per tipologia di progetto o cliente**
Alcuni clienti sono ottimi “sulla carta” ma assorbono tempo e logorano il team.
Alcuni servizi non reggono economicamente. Serve **mappare dove si crea margine e dove no**.
- **Cruscotto finanziario mensile**
Un foglio chiaro e leggibile, aggiornato ogni mese, con: **incassi, spese fisse e variabili, utile operativo, disponibilità di cassa**.
Ti dice, in 5 minuti, come sta lo studio.
- **Proiezione di cassa trimestrale**
Serve a **prevenire problemi**, pianificare investimenti, evitare sorprese.
È uno strumento di guida, non solo di controllo.

verso un vero controllo di gestione

Uno studio che vuole crescere con consapevolezza deve introdurre strumenti di pianificazione più strutturati:

- **Budget previsionale triennale**
Con obiettivi economici, investimenti, crescita attesa.
Serve per pensare a lungo termine, non solo a chiudere l'anno.
- **Budget annuali**
Derivati dal triennale, articolati per voce: **personale, software, comunicazione, formazione, consulenze, marketing...**
- **Forecast trimestrali**
Ogni 3 mesi, aggiornare le previsioni in base ai dati reali e correggere la rotta.
Uno studio è un organismo vivo: va osservato e guidato.
- **Report trimestrali completi**
Da chiudere **entro la seconda settimana del trimestre successivo**.
Vanno **letti, discussi e usati per decidere**: non devono restare in un cassetto.

la finanza è un alleato del progetto

La finanza non serve solo a “pagare le tasse”.

Serve a **guidare lo studio, valutare dove investire, scegliere dove concentrarsi e dove fermarsi**.

Envisa

Via Asseggiano 18b, 30174 Mestre (VE), Italia
+39 345 397 77 73 - a.peschiuta@envisa.it
P.IVA 04811440272 - SDI T9K4ZHO
info@envisa.it - www.envisa.it

Uno studio che legge e comprende i propri numeri è **più forte, più veloce e più lucido nelle decisioni**.
Motiva il team con dati concreti, migliora le relazioni con i clienti e **cresce con metodo, non per caso**.

CINQUE LEVE STRATEGICHE PER FAR CRESCERE UNO STUDIO DI ARCHITETTURA

Ogni studio arriva a un punto in cui il lavoro c'è, i clienti non mancano, ma la crescita si ferma.

Si lavora tanto, si corre, ma non si fa quel salto di qualità necessario per **uscire dalla logica operativa e diventare una vera società di ingegneria**.

Ecco le cinque leve strategiche per chi vuole davvero fare quel salto – con metodo, visione e concretezza.

1. CONOSCI I TUOI NUMERI. E FALLI CONTARE.

Ogni progetto deve essere tracciato: ore impiegate, costi sostenuti, margini ottenuti.

Non è solo contabilità: è **conoscenza del proprio business**.

Se non sai quali progetti sono stati redditizi e perché, non stai guidando lo studio. Stai sperando che le cose vadano bene.

Un controllo per progetto ben fatto ti permette di scegliere meglio i clienti, pianificare le risorse e **difendere la sostenibilità del lavoro tecnico**.

2. SMETTI DI FARE TUTTO. INIZIA A COSTRUIRE UNA STRUTTURA.

Se tutto passa ancora dalle mani del socio fondatore, lo studio resta bloccato.

Guidare significa **delegare, formare, strutturare**, non tappare buchi.

Costruisci un'organizzazione dove ogni persona sa cosa fare, come farlo e perché conta.

Solo così puoi liberarti dalla trincea e iniziare a occuparti di ciò che conta davvero: **far crescere lo studio e le persone che ci lavorano**.

3. CONTROLLA LA FINANZA OGNI MESE. E PRENDI DECISIONI MIGLIORI.

Una volta al mese, dedica tempo a guardare i numeri:

- andamento dei progetti,
- incassi e cassa,
- previsioni dei prossimi tre mesi.

Non devi diventare un esperto finanziario, ma **devi sapere dove sei, dove stai andando e cosa puoi permetterti**.

È l'unico modo per decidere con lucidità, investire con criterio e gestire lo studio con equilibrio.

4. USA IL TUO TEMPO PER GUIDARE. NON SOLO PER FARE.

Ogni settimana, prenditi tempo per lavorare **sullo studio**, non solo *dentro* lo studio.

Pianifica, analizza, organizza, rivedi.

Envisa

Via Asseggiano 18b, 30174 Mestre (VE), Italia

+39 345 397 77 73 - a.peschiuta@envisa.it

P.IVA 04811440272 - SDI T9K4ZHO

info@envisa.it - www.envisa.it

Questo spazio – anche solo due ore a settimana – è ciò che distingue un titolare che reagisce da un socio che guida.

È lì che si disegna il futuro. Tutto il resto è esecuzione.

5. TRASMETTI IL KNOW-HOW. E ACCENDI LA PASSIONE.

Una società di ingegneria che cresce davvero è quella che **non dipende da pochi senior, ma in cui il sapere si diffonde.**

Costruisci processi, documenta soluzioni, condividi logiche decisionali.

Il know-how va **trasmesso con metodo**, altrimenti si perde o si frammenta.

E non basta la tecnica. Servono motivazione e senso.

Mostra con l'esempio **la passione per l'ingegneria**, il rigore, la cura nei dettagli.

Le persone seguono ciò che sentono autentico. La cultura si trasmette con l'azione, non con i manuali.

Se vuoi che il tuo studio cresca davvero, diventi stabile, autorevole, attrattivo, **inizia da queste cinque leve.**

Non serve fare tutto subito. Ma serve **iniziare da subito.**

Envisa

Via Asseggiano 18b, 30174 Mestre (VE), Italia

+39 345 397 77 73 - a.peschiuta@envisa.it

P.IVA 04811440272 - SDI T9K4ZHO

info@envisa.it - www.envisa.it

VUOI CAPIRE DA DOVE PARTIRE PER MIGLIORARE IL TUO STUDIO?

Ti sei riconosciuto in quello che hai letto?

Prenota una call gratuita con Envisa. In base ai tuoi obiettivi, possiamo confrontarci su:

- **Governance e strategia** → Se vuoi definire una visione chiara e un assetto decisionale efficace.
- **Pianificazione strategica e business plan** → Se vuoi strutturare lo sviluppo del tuo studio nei prossimi 3-5 anni.
- **Controllo di gestione** → Se vuoi sapere dove stai guadagnando e dove stai perdendo, progetto per progetto.
- **Gestione operativa dei progetti** → Se vuoi aumentare la redditività senza sacrificare qualità e tempi.
- **Risorse umane** → Se vuoi selezionare, formare e trattenere i talenti giusti, o creare un'organizzazione più solida.

Oppure, se non hai ancora identificato qual è la leva più rilevante all'interno del tuo studio, possiamo confrontarci e comprendere assieme il punto dal quale partire per crescere.

✉ Scrivimi a info@envisa.it per fissare il tuo appuntamento.

È un confronto pratico, senza impegno, con chi ha guidato davvero studi e imprese tecniche.

Più margini. Più crescita. Più tempo.

Envisa

Via Asseggiano 18b, 30174 Mestre (VE), Italia
+39 345 397 77 73 - a.peschiuta@envisa.it
P.IVA 04811440272 - SDI T9K4ZHO
info@envisa.it - www.envisa.it

L'AUTORE

Andrea Peschiuta lavora da oltre 25 anni nel mondo dell'ingegneria e dei servizi tecnici.

Ha iniziato il suo percorso come ingegnere civile, per poi assumere ruoli di crescente responsabilità fino alla **direzione generale di imprese con oltre 50 milioni di euro di produzione**.

Ha guidato organizzazioni attive nei settori dell'ingegneria, dell'edilizia, del facility management e dei servizi ambientali, ottenendo **risultati tangibili in termini di redditività, efficienza organizzativa e posizionamento strategico**.

Ha ricoperto il ruolo di **Direttore Generale** presso Consorzio Lavoro Ambiente ed EmiliAmbiente SpA, e di **PMO (Project Management Officer)** presso il Gruppo Veritas.

È stato anche **Project Manager per F&M Ingegneria**, operando in contesti progettuali complessi e multidisciplinari.

Laureato in Ingegneria Civile all'Università di Padova, ha completato diversi percorsi manageriali avanzati presso la **SDA Bocconi School of Management**, tra cui un **Executive MBA**.

Oggi affianca da vicino **studi di architettura, studi di ingegneria, imprese edili e PMI manifatturiere** che vogliono:

- aumentare gli utili,
- rafforzare la struttura organizzativa,
- crescere in modo sostenibile,
- essere più focalizzate nel loro posizionamento.

Il suo approccio è **pragmatico, su misura e orientato a risultati concreti**, senza dispersioni e senza soluzioni standard.

Questa guida nasce da un'esperienza diretta sul campo, maturata **fianco a fianco con architetti e titolari di studio** che vogliono trasformare la loro attività in **una struttura solida, profittevole e capace di affrontare le sfide dei prossimi anni con metodo e visione**.

Envisa

Via Asseggiano 18b, 30174 Mestre (VE), Italia
+39 345 397 77 73 - a.peschiuta@envisa.it
P.IVA 04811440272 - SDI T9K4ZHO
info@envisa.it - www.envisa.it