

## GUIDA PER TITOLARI DI IMPRESE MANIFATTURIERE

---

*Ideata e scritta da **Andrea Peschiuta**,  
oltre 25 anni di esperienza nel settore industriale e nei servizi tecnici,  
con ruoli di vertice in imprese manifatturiere, società di ingegneria e aziende multiutility.*

### SOMMARIO

<b>INTRODUZIONE ALLA GUIDA</b>	<b>2</b>
<b>GOVERNANCE E STRATEGIA</b>	<b>2</b>
<b>STRUTTURA ORGANIZZATIVA E RUOLI CHIAVE</b>	<b>3</b>
<b>GESTIONE OPERATIVA DELLA PRODUZIONE</b>	<b>5</b>
<b>GESTIONE DELLE PERSONE E CULTURA OPERATIVA</b>	<b>6</b>
<b>COMMERCIALE, CLIENTI E CANALI DI VENDITA</b>	<b>7</b>
<b>CONTROLLO DI GESTIONE, COST CONTROL E MARGINI PER LINEA DI PRODOTTO</b>	<b>8</b>
<b>VUOI GUADAGNARE DI PIÙ E AVERE UN’AZIENDA CHE VALE DI PIÙ? ECCO LE 5 COSE DA FARE (ANCHE SE NON VUOI SENTIRTELO DIRE)</b>	<b>10</b>
<b>VUOI CAPIRE DA DOVE PARTIRE PER MIGLIORARE LA TUA IMPRESA?</b>	<b>12</b>
<b>L’AUTORE</b>	<b>13</b>

---

#### 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 **piccole e medie imprese manifatturiere**, con fatturati fino a 20-30 milioni di euro, che vogliono affrontare una fase di evoluzione: crescere, rendere l'organizzazione più solida, migliorare i margini e recuperare tempo da dedicare alle scelte strategiche.

**Non troverai teorie astratte, ma strumenti pratici e applicabili subito**, nati dall'esperienza diretta a fianco di imprenditori che ogni giorno devono gestire commesse, clienti, fornitori, produzione e persone, con tempi stretti e risorse limitate.

Molte imprese arrivano a un punto in cui **“il lavoro c'è, ma l'impresa non cresce”**. Si corre, si produce, ma a fine anno resta la sensazione di aver lavorato tanto senza risultati proporzionati. Oppure ci si rende conto che **tutto dipende da una sola persona**, spesso il titolare, e questo rende fragile tutto il sistema.

Questa guida affronta, capitolo per capitolo, **le aree chiave che un'impresa manifatturiera deve presidiare per crescere davvero**: governance, ruoli interni, produzione, gestione delle persone, controllo economico, sviluppo commerciale e visione strategica.

Se senti che è arrivato il momento di fare un salto di qualità, questa guida ti offre un metodo per farlo.

**Con ordine, concretezza e una direzione chiara.**

## GOVERNANCE E STRATEGIA

---

Una **PMI manifatturiera** che vuole crescere non può più funzionare solo grazie all'energia e all'operatività del titolare. Serve una governance chiara, ruoli definiti e un **piano d'impresa concreto**, che orienti le decisioni in modo coerente, anche quando la routine quotidiana prende il sopravvento.

Troppe imprese si muovono “a vista”: si lavora tanto, si reagisce, si risolvono problemi. Ma manca una direzione strutturata. E quando tutto dipende da una persona sola, il rischio operativo è alto: un rallentamento, un imprevisto, un errore, e l'intero sistema si blocca.

### **tre domande fondamentali:**

---

- Dove vogliamo essere tra 3-5 anni?
- Chi prende le decisioni su prodotti, clienti, investimenti?
- I ruoli tra soci, responsabili e figure operative sono chiari?

Un **piano d'impresa** non è un documento da consulente: è una bussola concreta per:

### **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

- capire dove vogliamo andare,
- scegliere a cosa dire sì (e a cosa dire no),
- decidere dove investire energie e risorse.

Ad esempio:

“Vogliamo diventare una realtà specializzata nella produzione conto terzi per aziende alimentari, con un’offerta di qualità, consegne puntuali e processi certificati.”

Da qui derivano:

- le tipologie di clienti da sviluppare,
- i prodotti o linee su cui concentrarsi,
- gli standard produttivi da migliorare,
- le competenze interne da rinforzare.

Un buon assetto di governance – anche snello – riduce i conflitti interni, migliora la comunicazione e rende l’azienda più agile nelle scelte.

**Un’impresa con un piano chiaro lavora meglio, cresce in modo più ordinato e si prepara meglio alle sfide future.**

### **struttura organizzativa e ruoli chiave**

---

In molte **PMI manifatturiere** – anche con 15, 30 o 50 dipendenti – la struttura interna resta confusa: i ruoli si sovrappongono, tutti fanno tutto, e molte responsabilità restano implicite. Finché l’azienda è piccola, può funzionare. Ma appena crescono produzione, personale o clienti, questa informalità diventa un ostacolo.

Per crescere davvero, serve una struttura **semplice ma chiara**, in cui ognuno sappia:

- **cosa deve fare,**
- **a chi risponde,**
- **con quali obiettivi.**

### **le funzioni chiave in una pmi manifatturiera**

---

- **Titolare / Amministratore**  
Guida la visione, prende decisioni strategiche, mantiene le relazioni chiave. Deve uscire dall’operatività quotidiana per avere tempo di pensare e guidare.
- **Responsabile Produzione**

#### **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

Gestisce risorse, turni, pianificazione, avanzamento lavori e qualità. È il centro operativo della fabbrica.

- **Responsabile Ufficio Tecnico / Prodotto**

Cura la progettazione interna (se presente), l'industrializzazione, il miglioramento di processo e supporta produzione e commerciale.

- **Responsabile Commerciale**

Sviluppa il mercato, segue i clienti attivi, gestisce offerte e trattative. È una funzione cruciale, spesso trascurata o lasciata in mano al titolare.

- **Amministrazione, Finanza e Controllo**

Non solo contabilità: cash flow, controllo costi, scadenze, contrattualistica. Spesso gestita da un socio o da un'impiegata storica. Ma appena possibile, serve una figura dedicata o un **temporary manager**. Il commercialista non basta: guarda il passato, non guida il futuro.

- **Qualità e Logistica**

In aziende più strutturate, queste funzioni vanno presidiate. Anche se accorpate ad altri ruoli, vanno rese esplicite per garantire tracciabilità, efficienza e servizio al cliente.

#### domande chiave da farsi:

---

- Chi decide? Chi esegue?
- Come circolano le informazioni?
- Chi tiene sotto controllo cosa?

Anche una realtà da 20-30 persone può (e deve) avere un **organigramma operativo**, con responsabilità chiare e minime procedure scritte.

**Non serve burocrazia. Serve chiarezza.**

Un'organizzazione ben disegnata lavora meglio, sbaglia meno e scala più facilmente.

#### 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.**

#### 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

## GESTIONE OPERATIVA DELLA PRODUZIONE

---

In una PMI manifatturiera, **la produzione è il cuore del valore**. È spesso il reparto più strutturato, quello che “gira meglio”, perché è lì che si concentra la competenza tecnica del fondatore o dei soci. Non a caso, molte imprese – soprattutto nel Triveneto – investono quasi esclusivamente in consulenze per migliorare questa area, affidandosi a nomi noti della consulenza industriale.

Il motivo è semplice: il titolare è quasi sempre un tecnico, spesso un ex progettista, un esperto di processo o di prodotto. Capisce di produzione, **e quindi è qui che sente di poter migliorare, valutare, investire**. Ma questo crea un paradosso: si continua a ottimizzare ciò che già funziona relativamente bene, trascurando aree più critiche (governance, commerciale, controllo di gestione, sviluppo persone) che invece **sono quelle che frenano davvero lo sviluppo dell'impresa**.

**la produzione va gestita con attenzione, ma va anche collocata nel suo giusto posto nel sistema azienda.**

---

### Le leve chiave per gestirla (bene):

---

- **Mappa la tua catena del valore**  
Dall'offerta alla consegna: ogni fase deve essere visibile, misurabile, assegnata. Serve capire dove si crea valore, dove si perde efficienza.
- **Gestisci i colli di bottiglia**  
Ogni processo ha fasi lente che “comandano” il ritmo produttivo. Identificalo, miglioralo, e tutto il flusso ne beneficerà.
- **Pianifica e misura**  
Pianificazione settimanale, tracciamento dell'avanzamento, controllo ore lavorate. Anche con strumenti semplici, si possono evitare ritardi, errori e stress.
- **Pre e post produzione**  
L'efficienza non è solo in officina. Serve attenzione anche alla preventivazione, alla logistica, all'installazione e all'assistenza. È lì che si vincono o si perdono molti margini.
- **Digitalizzazione minima, ma essenziale**  
Anche solo con un buon gestionale, fogli condivisi o software verticali economici, puoi passare da una produzione “a vista” a una produzione governata.

**La produzione è un ingranaggio strategico. Ma se si investe solo lì, l'azienda resta zoppa.**

Chi guida un'impresa deve avere il coraggio di **potenziare anche ciò che oggi non funziona**, non solo ciò che già conosce.

### 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

## GESTIONE DELLE PERSONE E CULTURA OPERATIVA

---

In una PMI manifatturiera, la forza lavoro è l'asset più critico. Tecnici specializzati difficili da trovare, operai con esperienza in uscita, giovani poco attratti dal settore e una componente crescente di lavoratori stranieri. In questo contesto, non bastano buone intenzioni: **serve un sistema chiaro, giusto e ben gestito.**

### le tre leve fondamentali

---

#### 1. Selezionare con criterio, non con urgenza

Chi entra in azienda deve sapere dove si trova: un'impresa seria, organizzata, dove si lavora bene e si viene trattati con rispetto. Anche – e soprattutto – i lavoratori stranieri, per i quali la trasparenza delle regole, la sicurezza e la stabilità economica sono fattori decisivi.

#### 2. Formare per migliorare, non solo per adeguarsi

Formare vuol dire ridurre errori, aumentare efficienza, valorizzare le persone. Ma anche dare strumenti per crescere e contribuire di più. Serve affiancamento iniziale, aggiornamento continuo, riferimenti chiari.

#### 3. Premiare il merito, sempre

Chi lavora bene, chi è puntuale, chi migliora la qualità, **deve essere pagato bene.** E questo deve essere noto. Dentro e fuori l'azienda.

Non si costruisce una cultura industriale seria cercando di risparmiare su ogni operaio. Si costruisce:

- premiando chi si impegna,
- trattenendo i migliori,
- facendo passare il messaggio che **l'impegno viene riconosciuto.**

### non è solo una questione interna

---

Il territorio, i fornitori, i candidati devono sapere che in quell'azienda:

- si producono cose fatte bene,
- si lavora con dignità,
- chi lavora bene guadagna bene.

#### Questo è ciò che rende attrattiva un'impresa manifatturiera.

La reputazione vera nasce da quello che accade ogni giorno sul piazzale, in officina, in ufficio tecnico.

E il valore vero si crea lì: **quando una squadra motivata produce qualità, rispetto delle consegne e attenzione al cliente.** È lì che un'impresa diventa competitiva e 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

## COMMERCIALE, CLIENTI E CANALI DI VENDITA

---

Molte imprese manifatturiere italiane crescono grazie alla qualità del prodotto, alla solidità del lavoro o al passaparola.

Ma questa non è crescita strutturale: è crescita episodica, dipendente dalle persone, dalle energie del momento, spesso non replicabile.

Quando tutto ruota attorno al titolare – e nella maggior parte dei casi è così – la crescita si blocca appena lui si ferma.

È lui il commerciale, il problem solver, il volto dell'azienda. E spesso, anche se lo nega, gli piace esserlo.

Lo so: sentirti dire “costruisci un sistema che funziona senza di te” può infastidire.

Ma se vuoi un'azienda che un giorno possa essere venduta, passata ai figli, o semplicemente lasciarti più libertà, questo è IL punto da affrontare.

Se il cliente vede solo te, non vede l'impresa. E se non vede l'impresa, l'impresa non vale.

### **Il commerciale non può essere solo il titolare. E non può essere un venditore qualsiasi.**

Chi fa sviluppo commerciale in un'azienda manifatturiera deve:

- conoscere il prodotto e la tecnologia,
- saper parlare con l'ufficio tecnico,
- leggere i vincoli produttivi,
- trasformare richieste in soluzioni concrete.

È un ruolo che richiede metodo, visione e integrazione con tutta l'impresa.

Non può essere improvvisato o affidato a qualcuno “che ha la parlantina”.

### **Vuoi crescere davvero? Costruisci un sistema commerciale che non dipenda solo da te.**

Anche con poche risorse, serve mettere in piedi una macchina commerciale, con:

- **Posizionamento chiaro:** cosa fai, per chi, e perché dovrebbero sceglierti.
- **Gestione attiva dei clienti:** richieste, follow-up, post-vendita, fidelizzazione.
- **Presidio commerciale dedicato:** anche part-time, ma continuativo.
- **Materiali professionali:** presentazioni, portfolio, case study, schede tecniche.
- **Canali strutturati:** diretti, distributori, partner, digital, eventi.

Chi costruisce un sistema commerciale solido non solo vende di più –

#### 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 rende l'azienda più scalabile, più autonoma, più attraente per chi un domani vorrà entrarci, investirci o rilevarla.

Se invece non è una tua priorità, puoi anche non affrontare subito questo tema.

Ma sappi che, nella maggior parte dei casi, **un'azienda che funziona senza il titolare vale di più, guadagna di più e ti fa vivere meglio.**

## **CONTROLLO DI GESTIONE, COST CONTROL E MARGINI PER LINEA DI PRODOTTO**

---

“Stiamo lavorando tanto, ma i margini sono sempre troppo bassi.”

Una frase che ritorna spesso tra i titolari di imprese manifatturiere. E quasi mai la colpa è della produzione. Il vero problema, spesso, è la mancanza di dati chiari e tempestivi su costi, margini e prezzi.

### **Controllo di gestione: capire il sistema nel suo insieme**

---

Il controllo di gestione è la base per guidare l'azienda con lucidità. Significa avere strumenti semplici ma puntuali per rispondere a domande fondamentali: stiamo guadagnando? Dove? Come?

Strumenti minimi consigliati:

- **Controllo costi per commessa o prodotto**  
Ogni ordine o linea di prodotto dovrebbe avere un mini-report che confronta ore stimate vs effettive, costo materiali, lavorazioni esterne e spese generali allocate.  
È la base per capire se quel lavoro ha generato valore o solo occupato macchine e persone.
- **Analisi di marginalità per linea di prodotto e per cliente**  
Alcuni clienti sembrano ottimi “sulla carta”, ma impongono condizioni sfavorevoli, urgenze continue, sconti eccessivi.  
Alcuni prodotti, anche venduti in quantità, hanno margini minimi o negativi.  
Serve mappare con precisione **dove si crea valore e dove si disperde.**
- **Cruscotto finanziario mensile**  
Un foglio semplice, aggiornato ogni mese, con: incassi, spese fisse e variabili, utile industriale, margine operativo, disponibilità di cassa.  
Ti dice in 5 minuti come sta l'azienda.
- **Proiezione di cassa trimestrale**  
Fondamentale per prevenire stress finanziari, pianificare investimenti, negoziare con le banche.  
È uno strumento di guida, non solo di controllo.

#### **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

## Verso un vero controllo direzionale

---

Chi vuole crescere con lucidità e sostenibilità deve affiancare questi strumenti a un sistema strutturato:

- **Budget previsionale triennale**, con obiettivi economici, investimenti e traiettoria di crescita.
- **Budget annuali per centro di costo**, articolati per voce: personale, produzione, logistica, marketing, manutenzioni, formazione.
- **Forecast trimestrali**, aggiornati con dati reali per correggere rotta e priorità.
- **Report trimestrali completi**, da chiudere entro la seconda settimana del trimestre successivo, da leggere, discutere, usare per decidere.

## Cost control: entrare nel dettaglio

---

Il cost controlling è diverso dal controllo di gestione. Va nel dettaglio delle voci di costo per prodotto, commessa o cliente, e consente interventi chirurgici.

Domande guida:

- Quali prodotti generano i margini migliori?
- Quali clienti chiedono tanto e rendono poco?
- Dove investire per migliorare il risultato operativo?

## Basta ragionare da ingegneri

---

Il modello “costo + ricarico = prezzo” è comodo ma pericoloso.

**Il prezzo lo decide il mercato, il valore lo percepisce il cliente.**

Nella tua gamma prodotti, ci sono articoli percepiti come “strategici” che puoi valorizzare meglio. Questa analisi richiede collaborazione tra commerciale, produzione e controllo. È lì che si costruisce il vero margine.

## Commercialista? No. Serve visione industriale

---

Il commercialista serve per bilanci e tasse.

**Il controllo di gestione e il cost control servono per decidere, innovare e crescere.**

Possono essere gestiti internamente o da un fractional manager, ma **non possono dipendere dal titolare**. Troppo spesso chi guida l'azienda finisce per perdere tempo a inseguire fogli Excel senza mai avere una visione d'insieme.

### 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 GUADAGNARE DI PIÙ E AVERE UN'AZIENDA CHE VALE DI PIÙ? ECCO LE 5 COSE DA FARE (ANCHE SE NON VUOI SENTIRTELO DIRE)**

---

Se domani un investitore volesse comprare la tua azienda, cosa guarderebbe per decidere quanto vale?

Non guarderebbe quanto lavori tu, quante ore fai o quanto sei bravo a risolvere i problemi. Guarderebbe questi cinque aspetti:

- L'azienda funziona anche senza di te?
- I numeri sono chiari e aggiornati?
- Il margine è stabile e solido?
- Il portafoglio clienti è sano?
- Le persone chiave restano perché vedono un futuro?

E sai qual è la verità?

**Se sistemi queste cinque cose, non solo aumenti il valore dell'azienda – inizi anche a guadagnare di più da subito.**

Ecco le cinque azioni che fanno davvero la differenza:

### **1. METTI IN CHIARO DOVE GUADAGNI E DOVE PERDI – OGNI MESE.**

Ogni linea di prodotto, ogni cliente, ogni ordine: porta margine o lo brucia?

Se non sai rispondere, stai perdendo soldi e non lo sai.

Con un semplice report mensile – anche in Excel – capisci dove investire, cosa tagliare e dove spingere.

Questa è la leva che ti fa fare più utile senza aumentare il fatturato.

### **2. FAI SAPERE AL TEAM CHE CHI SI IMPEGNA, GUADAGNA.**

Gli operai bravi restano dove si sentono valorizzati.

Se dai più a chi dà di più, lo studio si alza, la qualità sale, l'ambiente gira.

È il miglior investimento che puoi fare: pagare bene chi ti fa guadagnare di più.

### **3. COSTRUISCI UN'AZIENDA CHE FUNZIONA ANCHE SENZA DI TE.**

Lo so: questa ti fa arrabbiare.

Ti piace essere al centro, essere quello che decide tutto.

Ma se un giorno vorrai vendere l'azienda (anche solo per sicurezza), questo è IL punto che conta.

Se invece non vuoi venderla, fregatene pure – ma sappi che stai limitando la crescita.

Un'azienda che funziona senza il titolare vale di più, guadagna di più e ti fa vivere meglio.

#### **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

#### **4. PREZZI I TUOI PRODOTTI NON IN BASE AL COSTO, MA AL VALORE PER IL CLIENTE.**

Basta ricarico fisso.

Ci sono prodotti che il cliente apprezza di più e per cui è disposto a pagare di più.

Capirlo, e adeguare i prezzi di conseguenza, ti cambia i margini a parità di fatturato.

#### **5. DEDICA OGNI SETTIMANA UN TEMPO FISSO PER LAVORARE SULL'AZIENDA.**

Due ore ogni settimana, in agenda, per guardare i numeri, riflettere, organizzare.

Non preventivi, non urgenze: solo visione.

È lì che fai il salto. È lì che inizi a costruire un'azienda che vale – e che ti fa guadagnare di più anche ora.

#### **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 LA TUA IMPRESA?**

---

### **Ti sei riconosciuto in quello che hai letto?**

Prenota una call gratuita di 15 minuti con Envisa. In base ai tuoi obiettivi, possiamo confrontarci su:

- **Governance e strategia** → se vuoi definire una direzione chiara e un assetto decisionale solido.
- **Pianificazione strategica e business plan** → se vuoi guidare lo sviluppo della tua impresa nei prossimi 3-5 anni.
- **Controllo di gestione** → se vuoi capire dove stai guadagnando e dove stai perdendo, reparto per reparto.
- **Gestione operativa e produzione** → se vuoi aumentare l'efficienza produttiva, ridurre sprechi e migliorare i flussi.
- **Risorse umane** → se vuoi rafforzare il tuo team, trattenere le competenze chiave e migliorare l'organizzazione interna.

**Oppure, se non hai ancora individuato la leva più urgente per crescere, possiamo capirlo insieme in modo pratico e concreto.**

✉ Scrivimi a [info@envisa.it](mailto:info@envisa.it) per fissare il tuo appuntamento.

È un confronto operativo, senza impegno.  
Con chi ha guidato davvero imprese manifatturiere.

**Più margini. Più crescita. Più tempo.**

#### **Envisa**

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

## L'AUTORE

---

Andrea Peschiuta lavora da oltre 25 anni nel mondo industriale, con esperienza diretta nella gestione e nello sviluppo di aziende manifatturiere, studi tecnici e imprese di servizi. Ha guidato realtà complesse, sia pubbliche che private, con responsabilità su produzione, strategia, margini e organizzazione.

**Ha ottenuto il Premio Industria Felix per l'alta onorificenza di bilancio**, avendo portato l'azienda che dirigeva tra quelle con i **migliori utili percentuali d'Italia**. Ha ricoperto incarichi di vertice come Direttore Generale presso Consorzio Lavoro Ambiente ed EmiliAmbiente SpA, e ha operato come Project Management Officer per il Gruppo Veritas. **Ha vissuto la gestione d'impresa in prima persona**, affrontando le sfide quotidiane di chi deve far quadrare i conti, far crescere il team e portare risultati veri, non solo presentazioni.

**È laureato in Ingegneria Civile all'Università di Padova** e ha completato diversi percorsi di formazione manageriale presso la **SDA Bocconi School of Management**, tra cui un **Executive Master in Business Administration (EMBA)**.

**È fondatore di ENVISA**, società di consulenza che affianca PMI manifatturiere che vogliono:

- **aumentare gli utili,**
- **rafforzare la struttura organizzativa,**
- **crescere in modo sostenibile,**
- **focalizzarsi con chiarezza sul proprio posizionamento strategico.**

Il suo approccio è **pragmatico, su misura, costruito sulle esigenze specifiche di ogni impresa e orientato a risultati concreti**: più margini, più fatturato, più tempo per il titolare grazie a un'organizzazione che funziona davvero.

**Questa guida nasce da un'esperienza diretta maturata sul campo**, fianco a fianco con imprenditori che vogliono trasformare la propria azienda in una realtà solida, profittevole e capace di affrontare le sfide dei prossimi anni con metodo, visione e controllo.

### 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