

GUIDA PER TITOLARI DI STUDI DI INGEGNERIA

*Ideato e scritto da **Andrea Peschiuta**,
oltre 25 anni di esperienza nel settore dell'Ingegneria*

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	5
GESTIONE OPERATIVA DEI PROGETTI	7
PIANIFICAZIONE FINANZIARIA E CONTROLLO	8
CINQUE LEVE STRATEGICHE PER FAR CRESCERE UNO STUDIO DI INGEGNERIA	9
VUOI CAPIRE DA DOVE PARTIRE PER MIGLIORARE IL TUO STUDIO?	11
L'AUTORE	12

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 ingegneria, con fatturati fino a 20 milioni di euro. L'obiettivo è fornire uno schema pratico e operativo per rafforzare la struttura organizzativa, migliorare la gestione dei progetti e aumentare la redditività del lavoro tecnico, mantenendo sempre alta la qualità e la reputazione professionale.

Non è una raccolta di teorie astratte, ma un insieme di indicazioni concrete, nate dall'esperienza diretta sul campo: sia come Responsabile di un'unità di Ingegneria all'interno di una utility, sia come Direttore in uno studio tecnico privato. È pensata per chi, ogni giorno, si confronta con bandi complessi, scadenze ravvicinate, clienti esigenti e l'esigenza di lavorare in team multidisciplinari.

Ogni capitolo affronta un tema chiave, con esempi e spunti immediatamente applicabili. Se stai guidando uno studio di ingegneria, sai bene che le competenze tecniche non bastano: servono metodo, visione e organizzazione. Questa guida ti aiuterà a costruirli passo dopo passo.

GOVERNANCE E STRATEGIA

Uno studio di ingegneria che vuole consolidarsi e crescere non può più basarsi solo sulla bravura tecnica dei fondatori. Serve una **governance chiara**, una **visione strategica esplicita** e un sistema decisionale che distingue **la guida dello studio** dalla **gestione operativa dei progetti**.

Molti studi nascono da un socio fondatore fortemente competente che "fa tutto": gestisce i clienti, partecipa alle gare, coordina i collaboratori, segue i progetti. Ma con la crescita, questo modello diventa un limite. Quando tutto dipende da una persona sola, il sistema si inceppa appena lui si ferma.

Le domande da porsi sono:

- Qual è la direzione a 3-5 anni del nostro studio?
- Chi prende le decisioni strategiche? Chi quelle operative?
- I ruoli sono chiari tra i soci? Le deleghe sono esplicite?

Un passaggio fondamentale è definire una **"Winning Aspiration"**, un'ambizione condivisa che guidi tutte le scelte. Per esempio:

"Diventare uno studio di riferimento nella progettazione strutturale per opere pubbliche nel Triveneto, con un team tecnico stabile e margini sostenibili."

Da questa aspirazione discendono:

- Il tipo di clienti da servire
- Le competenze da sviluppare
- I servizi da offrire (e quelli da evitare)
- Le scelte organizzative da fare

Una governance ben disegnata aiuta anche nei rapporti tra soci: riduce i conflitti, chiarisce le aspettative, rende il lavoro più fluido. La strategia non è un documento da scrivere una volta ogni 5

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

anni: è uno **strumento operativo** da usare ogni mese per decidere dove puntare le risorse e cosa lasciare indietro.

STRUTTURA ORGANIZZATIVA E RUOLI CHIAVE

Negli **studi di ingegneria di piccole e medie dimensioni**, uno dei problemi più ricorrenti è l'ambiguità nei ruoli.

Tutti fanno tutto, spesso in modo informale. Finché lo studio è contenuto, può reggere. Ma appena crescono i progetti, i collaboratori o la complessità tecnica, **questa disorganizzazione diventa un freno concreto alla crescita.**

Serve una struttura organizzativa chiara, anche snella, ma efficace.

I RUOLI CHIAVE IN UNO STUDIO CHE VUOLE EVOLVERE:

- **Titolare / Partner senior**

Definisce la strategia, mantiene relazioni chiave, guida l'evoluzione dello studio.

Deve uscire dall'operatività quotidiana per potersi dedicare alle **scelte che determinano il futuro dello studio.**

- **Project Manager / Responsabile di progetto**

Coordina l'avanzamento delle commesse: tempi, risorse, relazioni con il cliente, qualità tecnica.

È il garante del risultato, dell'organizzazione interna e della soddisfazione del committente.

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

Si occupa sia della partecipazione a bandi pubblici e gare private (approccio reattivo), sia dello sviluppo di nuove opportunità commerciali (approccio proattivo).

È una funzione spesso sottovalutata, ma **fondamentale per uscire dalla dipendenza da bandi e per diversificare i clienti.**

- **Tecnici progettisti**

Ingegneri, disegnatori, consulenti esterni. Lavorano meglio con obiettivi chiari, priorità condivise e strumenti gestionali adeguati.

Anche il miglior team tecnico, senza coordinamento, perde efficacia.

- **Amministrazione, finanza e controllo**

Qui si annida una delle trappole più frequenti per gli studi di ingegneria: **"posso farlo io"**.

Molti titolari, per formazione tecnica, pensano di poter gestire anche **bilanci, cash flow, controllo costi, analisi margini.**

Ma la verità è che queste attività:

- richiedono competenze specifiche,
- **tolgono tempo al titolare**, che invece dovrebbe concentrarsi su attività tecniche ad alto valore,

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

- rischiano di essere gestite male, con conseguenze pesanti.
- Non appena lo studio ha la possibilità economica, è necessario:
- inserire una figura dedicata alla finanza e al controllo, oppure
 - affidarsi a un **temporary manager o fractional executive**.

Il **commercialista non basta**: guarda al passato.

Chi guida lo studio ha bisogno di strumenti per leggere **il presente e soprattutto per pianificare il futuro**.

- **Gestione clienti e comunicazione**

Cura la relazione dopo la consegna, monitora la soddisfazione, alimenta la reputazione e contribuisce alla continuità.

Una funzione chiave per distinguersi e consolidare la fiducia.

Anche **uno studio di 6-10 persone** deve avere **una struttura organizzativa funzionante**, con ruoli, responsabilità e procedure minime ben definite.

TRE DOMANDE DA AFFRONTARE CON SERIETÀ:

- Chi decide cosa?
- Chi esegue?
- Come circolano le informazioni?

Un'organizzazione chiara libera tempo, riduce errori e crea spazio per crescere davvero.

GESTIONE HR E CULTURA AZIENDALE

In uno studio tecnico ogni persona fa la differenza. Se sbaglia una verifica, se ritarda una tavola, se comunica male con un cliente, l'intero progetto può bloccarsi. Per questo la gestione delle persone non è un'attività da grandi aziende: è **strategica anche in studi da 5 a 15 persone**.

Le tre priorità interne:

1. **Selezionare bene**

Non basta trovare chi sa usare Revit o fare calcoli. Serve gente affidabile, che comunica bene, lavora in squadra e cresce nel tempo. Meglio un profilo junior con potenziale, che un "fuoriclasse" ingestibile.

2. **Formare in modo mirato**

Aggiornamento costante su normative, software, BIM, ma anche su soft skill: gestione del tempo, comunicazione, lavoro in team. È un investimento che si ripaga sempre.

3. **Fidelizzare i talenti**

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

I migliori se ne vanno se non vedono prospettive. Servono obiettivi chiari, feedback regolari, percorsi di crescita, un clima di fiducia. Non basta “pagare bene”: contano l’organizzazione, il senso di appartenenza e la possibilità di imparare.

Attrattività esterna: come farsi scegliere dai migliori

Oggi **sono i talenti a scegliere gli studi**, non il contrario. Ecco perché **l’attrattività** è un tema da affrontare anche in piccoli studi.

Domande chiave:

- Lo studio ha un’identità chiara?
- Ha una presenza online coerente, aggiornata e professionale?
- I giovani capiscono in 30 secondi perché dovrebbero lavorare da te?

Un sito web trascurato, profili social assenti o comunicazione confusa allontanano i profili migliori. Servono contenuti che mostrino **i progetti, il team, i valori, il metodo**. Non serve una strategia di employer branding “da multinazionale”, ma almeno:

- una **pagina “Lavora con noi”** credibile,
- testimonianze vere del team,
- post periodici sui progetti o sulla vita interna.

Riunioni di allineamento: il collante quotidiano

Anche in piccoli studi servono momenti strutturati per **mantenere il focus**.

Consiglio pratico:

30 minuti ogni lunedì mattina con i responsabili di progetto e i tecnici principali. Obiettivo: priorità della settimana, criticità, avanzamento.

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

STRATEGIA COMMERCIALE E COMUNICAZIONE

Uno studio tecnico non vende “progetti”. Vende **fiducia, competenza e affidabilità**. E se queste qualità non vengono comunicate e fatte vivere in ogni contatto, si rischia di essere bravi ma invisibili. Oggi **la reputazione non basta**. Serve una strategia commerciale chiara, una comunicazione coerente e una presenza attiva nel mercato. Non è un’attività “da grandi aziende”: è la base per costruire continuità e crescita.

Azioni chiave:

- **Posizionamento chiaro**
Chi sei? Cosa fai? Per chi lo fai?

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

Meglio una specializzazione netta e riconoscibile che una lista generica di servizi indistinti. Il cliente deve capirti in 10 secondi.

- **Presenza online credibile**

Sito aggiornato, portfolio lavori, pagina “chi siamo” con volti e storie autentiche, profilo LinkedIn curato.

Non serve una campagna pubblicitaria: serve esserci con autorevolezza e coerenza. È il primo biglietto da visita per clienti, candidati, partner.

- **◆ Postilla importante:**

Se lo studio vende fiducia, competenza e affidabilità, **un sito organizzato in modo razionale ma freddo non basta.**

Un sito efficace deve **trasmettere emozioni**: far percepire la cura nei dettagli, l'orgoglio nei progetti, la passione per il mestiere. Perché chi compra un progetto tecnico, spesso, sta scegliendo un partner per i prossimi mesi o anni. E vuole sentirsi al sicuro, ispirato, coinvolto.

- **Partecipazione attiva a gare e bandi**

Con metodo: archivio documentale aggiornato, cronologia bandi vinti/persi, revisione periodica delle offerte. È una competenza interna da sistematizzare, non da affrontare ogni volta da zero.

- **CRM anche base**

Excel, Notion, Pipedrive... poco importa lo strumento. Serve un posto dove tenere traccia dei contatti, dei progetti offerti, dei follow-up. Senza dati, non si costruisce un funnel commerciale solido.

La figura commerciale: non un “extra”, ma un pilastro

Uno studio che vuole crescere **deve avere una persona dedicata alla strategia commerciale**. Non basta “fare offerte quando arrivano richieste”.

Serve **battere il mercato**, parlare con clienti nuovi, coltivare relazioni, mantenere caldi i contatti, posizionare lo studio nei tavoli giusti.

Questo lavoro **non può essere fatto nei ritagli di tempo** da un tecnico o dal titolare oberato. È una funzione chiave, al pari della progettazione.

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

- Obiettivi chiari (es. X nuovi contatti al mese, Y offerte emesse, Z riunioni fissate)
- Tempo dedicato (minimo 1 giorno a settimana reale)
- Integrazione nel team tecnico, per conoscere i punti di forza reali dello studio

Un responsabile commerciale è **l'acceleratore** del business. Senza di lui, si cresce solo per passaparola o fortuna. Con lui, si costruisce il futuro.

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 DEI PROGETTI

Un progetto ben gestito non è solo una pratica chiusa: è **un'opportunità di reddito, soddisfazione del cliente e benessere interno**. Ma troppi studi ancora oggi lavorano in emergenza, rincorrendo scadenze, modifiche dell'ultimo minuto e clienti poco informati.

Il problema non è la complessità del lavoro tecnico, ma **la mancanza di struttura nella gestione**. E quando manca un metodo, aumentano gli stress, si erodono i margini e si compromette la reputazione.

Le buone pratiche operative:

- **Assegna sempre un Project Manager operativo per ogni progetto**

Anche nei progetti piccoli. Il PM è il punto di riferimento interno, gestisce il flusso di lavoro, le relazioni con il cliente e i momenti critici. Se tutto ruota attorno al titolare, il sistema non scala.

- **Crea e aggiorna un cronoprogramma realistico**

Non serve complicarsi la vita con software sofisticati: basta un Gantt aggiornato ogni due settimane, condiviso con il team. Serve per prevenire intoppi e organizzare le priorità.

- **Gestisci varianti e lavorazioni extra con rigore**

Qualsiasi modifica va **formalizzata, valorizzata e approvata dal cliente**, con impatto chiaro su tempi e costi. Nessuna concessione "a voce". Ogni extra gestito male è un margine perso e un conflitto in potenza.

- **Inserisci revisioni intermedie obbligatorie**

Aspettare l'ultima settimana per controllare il progetto è suicida. Prevedi punti di controllo a metà percorso: migliora la qualità, riduce gli errori, costruisce fiducia interna.

- **Verbalizza tutte le fasi chiave**

Incontri, richieste del cliente, scelte progettuali: tutto va tracciato, anche con verbali essenziali. Protegge lo studio, dà chiarezza, migliora la memoria operativa del team.

Budget e consuntivo: il ciclo completo

Ogni progetto deve partire con un **budget preventivo**: ore previste, consulenze esterne, costi diretti e obiettivi economici minimi. E deve **chiudersi con un consuntivo**: ore effettive, margini, criticità, lezioni apprese.

Questa routine – semplice ma spesso ignorata – è il cuore del miglioramento continuo. Senza, si ripetono sempre gli stessi errori. Con, si cresce sul serio.

La vera efficienza non è lavorare più in fretta. È **sapere dove si guadagna, dove si perde e perché**. E agire di conseguenza.

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

PIANIFICAZIONE FINANZIARIA E CONTROLLO

Molti studi tecnici lavorano tanto, portano avanti decine di progetti, ma arrivano a fine anno con una domanda scomoda:

“Abbiamo guadagnato abbastanza per il lavoro fatto?”

La risposta spesso arriva tardi, quando i giochi sono fatti. E allora si scopre che alcuni progetti sono costati più del previsto, che alcune consulenze hanno eroso il margine, o che la cassa è stata prosciugata da incassi ritardati.

Serve cambiare approccio. Serve **passare da una logica di “consuntivo a posteriori” a una cultura del controllo continuo**. Questo significa impostare un **sistema di gestione economico-finanziaria** snello, ma solido.

Strumenti minimi consigliati:

- **Controllo costi per progetto**
Ogni progetto deve avere un report che confronta: ore previste vs ore lavorate, consulenze, licenze, spese vive. È la base per sapere se un incarico è stato profittevole.
- **Analisi di marginalità per tipologia di progetto o cliente**
Alcuni clienti “valgono” meno del tempo che richiedono. Alcuni servizi sono sempre in perdita. Serve mappare dove si genera valore e dove no.
- **Cruscotto mensile**
Un foglio semplice ma chiaro che mostra: incassi, spese fisse e variabili, utile operativo, disponibilità in cassa. Va aggiornato ogni mese.
- **Proiezione di cassa trimestrale**
Per anticipare stress finanziari, pianificare investimenti, negoziare con le banche. È uno strumento di prevenzione, non solo di controllo.

Verso un controllo di gestione vero

Per strutturarsi davvero, uno studio tecnico deve introdurre:

- **Budget previsionale almeno triennale**, con obiettivi economici, investimenti e crescita attesa.
- **Budget annuali** derivati dal triennale, suddivisi per voce (personale, marketing, software, formazione, ecc.).
- **Forecast trimestrali** (4 volte l'anno), in cui si aggiornano le previsioni su base realistica e si adattano le strategie.
- **Report trimestrali completi**, da chiudere entro la seconda settimana successiva alla fine del trimestre.

Questi report devono essere letti, discussi e usati per decidere.

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

La finanza non serve solo a “pagare le tasse”. Serve per **guidare** lo studio, capire dove investire, come crescere, dove correggere.

Uno studio che **legge i propri numeri con regolarità** è più solido, negozia meglio, motiva il team con dati reali e prende decisioni senza improvvisare.

CINQUE LEVE STRATEGICHE PER FAR CRESCERE UNO STUDIO DI INGEGNERIA

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 come ingegnere civile, per poi ricoprire ruoli di crescente responsabilità fino alla **direzione generale di imprese** con oltre 50 milioni di euro di produzione.

Ha guidato organizzazioni nei settori dell'ingegneria, dell'edilizia, del facility management e dei servizi ambientali, ottenendo risultati concreti in termini di **margini, 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 inoltre **Project Manager per F&M Ingegneria**, operando in contesti complessi e multidisciplinari.

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

Oggi affianca **studi di ingegneria, studi di architettura, imprese edili e PMI manifatturiere** che vogliono **aumentare gli utili, rafforzare l'organizzazione, crescere in modo strutturato ed essere più focalizzate**.

Il suo approccio è pragmatico, personalizzato e orientato ai risultati concreti.

Questa guida nasce da un'esperienza vissuta sul campo, a fianco di imprenditori e professionisti che vogliono dare una direzione chiara al proprio sviluppo e **trasformare lo studio in un'organizzazione solida e sostenibile nel 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