

MANUALE OPERATIVO 2025–2028 **Per imprese edili venete attive nell'edilizia abitativa (e non solo)**

*Ideato e scritto da **Andrea Peschiuta**,
oltre 25 anni di esperienza nel settore edilizio*

SOMMARIO

PREMESSA	2
TREND DEL SETTORE EDILE IN VENETO (2021–2024)	2
MONITORA IL TERRITORIO E AGISCI DOVE C'È VALORE	3
SPECIALIZZATI NELLA RIQUALIFICAZIONE PROFONDA	4
PREFABBRICAZIONE E LAVORAZIONI A SECCO	5
ORGANIZZATI, NON IMPROVVISARE	6
DIGITALIZZATI DOVE SERVE DAVVERO	7
CREA CONTRATTI DI RETE VERI	8
PRESIDIA LA FINANZA COME UN CANTIERE	9
COSTRUISCI UNA REPUTAZIONE SOLIDA	10
FORMA LA NUOVA MANODOPERA	11
VUOI CAPIRE DA DOVE RIPARTIRE NELLA TUA IMPRESA EDILE?	12
L'AUTORE	13

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

PREMESSA

Questo non è un documento da convegno, né un esercizio accademico. È una guida operativa pensata per chi, ogni giorno, prende decisioni in cantiere e in ufficio. È scritta per gli imprenditori delle PMI edili del Veneto, in particolare attivi nell'edilizia abitativa, con fatturati fino a 10 milioni di euro. Gente concreta, che vuole risposte chiare, strumenti seri e direzioni affidabili.

Qui dentro non trovi slogan o teorie da rivista. Trovi azioni strategiche da applicare subito, scelte costruite su esperienza reale e risultati misurabili. È un manuale da tenere sulla scrivania o nel furgone, da usare quando serve fare il punto, prendere una decisione o affrontare un bivio.

Siamo partiti dai numeri e dai trend degli ultimi anni per capire dove stiamo andando. Poi abbiamo distillato una visione forte, radicata nella realtà e orientata al futuro: sostenibile, redditizia e realistica. Il periodo che abbiamo davanti – dal 2025 al 2028 – premierà solo chi è lucido, organizzato e pronto ad agire con coraggio.

TREND DEL SETTORE EDILE IN VENETO (2021–2024)

2021–2023: Crescita Sostenuta

- **Espansione del Settore:** Tra il 2021 e il 2023, i livelli produttivi settoriali sono aumentati in modo significativo, con una crescita complessiva di circa **75 miliardi di euro a livello nazionale**, trainata soprattutto da incentivi fiscali e interventi di ristrutturazione energetica .
- **Effetto Superbonus:** Il **Superbonus 110%** ha rappresentato il catalizzatore di una domanda senza precedenti di interventi di riqualificazione energetica e miglioramento sismico, coinvolgendo anche molte PMI venete che si sono trovate a gestire un numero elevato di commesse in poco tempo .

2024: Segnali di Rallentamento

- **Calo del Fatturato:** Con l'esaurirsi dell'effetto trainante del Superbonus, il primo trimestre del 2024 ha segnato una **contrazione dell'1,8% nel fatturato del settore costruzioni in Veneto**, rispetto alla fine del 2023. Un segnale che il ciclo espansivo ha raggiunto il picco .
- **Aumento dei Costi:** Parallelamente, il costo delle materie prime ha continuato a salire, con un **incremento medio del 5,8%**, mettendo ulteriormente sotto pressione i margini delle imprese e complicando la chiusura delle commesse con utile positivo .

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

MONITORA IL TERRITORIO E AGISCI DOVE C'È VALORE

Obiettivo:

- Passare dal ruolo di “semplice costruttore” a quello di **attore strategico** che guida le opportunità di business.
- Imparare a individuare le aree dove si può generare valore immobiliare, intercettare bisogni reali e **proporre soluzioni prima degli altri**.
- Non aspettare che il lavoro arrivi: **crea tu le condizioni per costruire, rigenerare e vendere**.

Cosa fare concretamente:

- **Studia i PRG e i Piani di Intervento:**
 - Individua le aree destinate a rigenerazione urbana, demolizione e ricostruzione, housing sociale, ecc.
 - Crea un archivio digitale per Comune con riferimenti normativi, aree interessanti e vincoli.
- **Mappa gli immobili in stato di degrado o abbandono:**
 - Analizza il tuo territorio: centro urbano, frazioni, aree produttive dismesse.
 - Compila una lista di edifici potenzialmente trasformabili, annotando stato, proprietà, accessibilità e vincoli.
- **Costruisci relazioni con progettisti e tecnici comunali:**
 - Partecipa a tavoli urbanistici locali o organizza incontri individuali.
 - Ascolta le esigenze del Comune e identifica dove desiderano intervenire ma mancano interlocutori.

Approccio duale:

- **Dove si può ampliare:**
 - Cogli le occasioni di demolizione e ampliamento.
 - Prepara numeri, business plan e capacità progettuale.
- **Dove non si può costruire:**
 - Diventa esperto nel recupero in presenza di vincoli.
 - È in queste situazioni che si gioca la vera differenziazione.

Strumenti consigliati:

- Google Maps con rilievo fotografico periodico.
- Accesso ai Sistemi Informativi Territoriali (SIT) comunali.
- Tabelle Excel condivise con tecnici.
- Incontri mensili con studi partner e urbanisti.

Checklist pratica:

- Ho una lista di aree/immobili critici nel mio comune.
- Ho almeno un referente tecnico in 3 comuni strategici.
- Conosco le aree dove il mio Comune vuole investire (es. housing, scuole, parchi).
- Ho valutato almeno 2 interventi con potenziale ampliamento.

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

SPECIALIZZATI NELLA RIQUALIFICAZIONE PROFONDA

Obiettivo:

- Diventare il riferimento nel tuo territorio per chi vuole **valorizzare edifici esistenti** trasformandoli in immobili moderni, efficienti e di qualità.
- Passare dal “rifacimento estetico” alla **rigenerazione strutturale e impiantistica vera**, che crea valore sul mercato immobiliare.

Perché conta davvero:

- Il patrimonio edilizio del Veneto è invecchiato, energivoro, non attraente per le nuove generazioni.
- La domanda non è solo di ristrutturazione: è di **spazi abitativi moderni dentro edifici esistenti**.
- Il Superbonus ha alzato le aspettative: chi compra o affitta oggi si aspetta prestazioni e comfort, non solo estetica.

Cosa fare concretamente:

- **Focalizzati sulla rigenerazione completa, non sul maquillage:**
 - Interventi strutturali: consolidamenti, sopraelevazioni, messa in sicurezza sismica.
 - Impiantistica evoluta: riscaldamento a bassa temperatura, VMC, domotica, rinnovabili.
 - Qualità abitativa reale: isolamento acustico, luce naturale, aria sana.
- **Diventa riconoscibile su una nicchia specifica:**
 - Condomini anni '60-'90? Case singole rurali da trasformare? Ex commerciali da riconvertire?
 - Meglio specializzarsi e far parlare i risultati, che dire “facciamo tutto”.
- **Collabora in modo stabile con tecnici evoluti:**
 - Serve una squadra che parli di classe A4, NZEB, CAM, BIM, fotovoltaico con accumulo e non solo di “intonaci e cappotti”.
- **Fai proposte di riqualificazione chiavi in mano:**
 - Parti tu con l'idea progettuale, il calcolo del risparmio energetico, il piano di recupero.
 - Mostra quanto aumenta il valore dell'immobile a fine lavori. Le persone comprano soluzioni, non preventivi.

Strumenti e pratiche chiave:

- Software per diagnosi energetica e simulazione di risparmio post-intervento.
- Libreria digitale con schede tecniche e dettagli esecutivi già testati.
- Rilievi rapidi con droni o laser scanner per evitare settimane di attesa.
- Servizi post-vendita: manutenzione programmata, garanzie estese, assicurazioni decennali.

Checklist pratica:

- In azienda c'è almeno una persona in grado di progettare e spiegare una riqualificazione energetica completa.
- Abbiamo almeno 2 proposte standard pronte da presentare a clienti o amministratori di condominio.
- Sappiamo trasformare un edificio Classe G in A2 o A4 con numeri, costi e benefici certi.
- Usiamo un progetto vetrina come caso di studio da mostrare a nuovi potenziali clienti.

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

PREFABBRICAZIONE E LAVORAZIONI A SECCO

Obiettivo:

- Portare l'efficienza di un'officina dentro al cantiere.
- Eliminare ritardi, imprevisti, margini erosi da errori e rifacimenti.
- Lavorare in modo più veloce, più sicuro e più controllabile, **senza perdere qualità ma guadagnando competitività.**

Perché conta davvero:

- I cantieri oggi devono chiudersi in tempi certi e con costi sotto controllo.
- Le nuove maestranze (spesso inesperte o non specializzate) non possono lavorare con i metodi di 30 anni fa.
- Il cliente si aspetta **precisione, pulizia e tempi rispettati.** La prefabbricazione è la risposta.

Cosa fare concretamente:

- **Industrializza il più possibile le fasi ricorrenti:**
 - Usa componenti prefabbricati per strutture, partizioni, impianti, facciate.
 - Prepara in laboratorio o in officina tutto ciò che può essere portato in cantiere già pronto.
- **Adotta lavorazioni a secco dove ha senso:**
 - Controsoffitti, pareti interne, isolamenti, finiture leggere.
 - Riduci i tempi di asciugatura, gli errori di posa, le interferenze tra squadre.
- **Costruisci una rete stabile di fornitori evoluti:**
 - Non basta ordinare un prefabbricato: serve chi ti aiuta in fase di progettazione esecutiva e ti garantisce tempi e qualità.
 - Collabora con produttori che parlano la tua lingua operativa, non solo da showroom.
- **Forma i tuoi operatori alle tecniche di posa moderna:**
 - Un sistema prefabbricato funziona solo se chi lo monta lo fa **con metodo e precisione.**
 - Investi in 1-2 persone interne che sappiano coordinare queste fasi con standard elevati.

Strumenti e pratiche chiave:

- Librerie CAD/BIM dei sistemi prefabbricati più usati.
- Prove di montaggio in laboratorio o simulazioni video per formare il personale.
- Check standard di cantiere per controlli dimensionali e di posa.

Checklist pratica:

- Ho identificato almeno 3 fornitori strategici per lavorazioni a secco o prefabbricate.
- In azienda abbiamo una procedura standard per ogni lavorazione ripetitiva (es. pareti interne, isolamento a cappotto, tetti ventilati).
- I tempi e i costi delle lavorazioni prefabbricate sono confrontati con le lavorazioni tradizionali.
- Il nostro cliente percepisce precisione, pulizia e rapidità come un nostro tratto distintivo.

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

ORGANIZZATI, NON IMPROVVISARE

Obiettivo:

- Far funzionare l'azienda come un sistema, non come un cantiere in eterno stato di emergenza.
- Passare da una gestione "di istinto e urgenza" a una struttura dove **ogni ruolo è chiaro, ogni responsabilità assegnata, ogni attività monitorata.**

Perché conta davvero:

- Le imprese che crescono non sono quelle con i muratori più veloci, ma quelle che **riescono a consegnare lavori complessi con margini positivi, tempi rispettati e clienti soddisfatti.**
- La crescita si blocca quando chi fa il lavoro deve anche gestirlo, ordinarlo, controllarlo, inseguire i clienti e compilare bandi.

Cosa fare concretamente:

- **Definisci ruoli e responsabilità con precisione chirurgica:**
 - Chi fa preventivi? Chi segue i SAL? Chi tiene il contatto con il cliente?
 - Mettilo per iscritto, condividilo, rispettalo.
- **Non promuovere per anzianità o simpatia:**
 - Un ottimo muratore non è detto che sia un buon capocantiere.
 - Un buon capocantiere non è detto che sappia gestire persone o parlare con un progettista.
 - Ogni ruolo richiede competenze specifiche: **forma, verifica, affianca.**
- **Valorizza chi lavora nel back-office:**
 - Le gare, i bandi, la contabilità, la sicurezza, la relazione con i clienti e con le banche **non si fanno nei ritagli di tempo.**
 - Ogni ora investita in chi tiene in piedi il sistema è un'ora guadagnata in margini, continuità e reputazione.
- **Organizza riunioni settimanali, anche brevi, ma obbligatorie:**
 - Obiettivi chiari per la settimana.
 - Stato avanzamento lavori.
 - Prossimi passi, ostacoli, soluzioni.

Strumenti e pratiche chiave:

- Organigramma operativo con ruoli e compiti reali.
- Schede attività settimanali o strumenti di project management semplici (es. Trello, Notion, Asana).
- Procedure interne scritte, anche essenziali, ma condivise.
- Riunione fissa ogni lunedì mattina, anche solo di 30 minuti.

Checklist pratica:

- Ogni collaboratore sa cosa deve fare, con chi deve parlare, entro quando.
- Ho almeno una persona interna che segue in autonomia: bandi, clienti, rendicontazioni.
- La mia impresa può funzionare per 3 giorni senza che io debba intervenire su ogni dettaglio.
- Abbiamo procedure minime ma chiare per: preventivazione, gestione SAL, ordini, gestione reclami.

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

DIGITALIZZATI DOVE SERVE DAVVERO

Obiettivo:

- Usare il digitale per **guadagnare controllo, velocità e margini**. Non per seguire la moda, ma per rendere l'impresa più efficiente e meno dipendente da carta, memoria e imprevisti.
- Portare ordine nei cantieri, nella gestione economica, nella comunicazione interna. **Chi gestisce bene i dati, comanda il mercato.**

Perché conta davvero:

- Oggi chi lavora con fogli Excel improvvisati, WhatsApp disordinati e documenti persi nelle mail **sta perdendo tempo e soldi ogni giorno.**
- Il digitale non serve a fare i rendering da brochure, ma a sapere **quanto stai guadagnando su una commessa, in tempo reale.**
- Chi non digitalizza i processi chiave si schianta quando il lavoro aumenta o le persone cambiano.

Cosa fare concretamente:

- **Individua i 3 processi chiave da digitalizzare subito:**
 - **Contabilità di cantiere e controllo costi:** Sai ogni settimana quanto hai speso e incassato?
 - **Gestione delle commesse:** Sai cosa va fatto, da chi, entro quando?
 - **Rendicontazione giornaliera:** Chi ha fatto cosa, dove, per quanto tempo?
- **Scegli strumenti semplici, non accademici:**
 - Usa software pensati per le PMI edili, non sistemi da multinazionale.
 - Meglio un gestionale base ma usato ogni giorno, che un BIM figo ma fermo.
- **Forma una persona interna che sa usare questi strumenti in modo operativo:**
 - Non esternalizzare tutto: serve **un referente digitale interno** che conosce l'impresa, i cantieri e i numeri.
 - Affiancalo a un tecnico o a un consulente, ma non delegare tutto.
- **Digitalizza anche la documentazione interna:**
 - Schede cantiere, contratti, offerte, verifiche sicurezza, tutto deve essere facilmente accessibile e condivisibile.

Strumenti e pratiche chiave:

- Software come STR Vision, Impresoft, Edilclima, Blumatica Cantieri.
- App per report giornalieri da smartphone (es. Fieldwire, Siteworks).
- Cloud condiviso con cartelle ordinate per cantiere/commessa.
- Dashboard mensile con andamento economico di ogni commessa.

Checklist pratica:

- So, ogni settimana, lo stato economico aggiornato di ogni cantiere.
- Ho una persona interna che raccoglie, aggiorna e analizza i dati operativi e contabili.
- Usiamo almeno 2 strumenti digitali in modo sistematico (non sporadico).
- Ogni documento di progetto o cantiere è accessibile in 2 clic a chi ne ha bisogno.

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

CREA CONTRATTI DI RETE VERI

Obiettivo:

- Unire le forze con altri operatori del settore per **accedere a opportunità che da soli sono fuori portata**, come bandi, gare pubbliche, interventi complessi, nuove tecnologie.
- Non per “fare gruppo” da convegno, ma per costruire **alleanze operative solide**, dove ognuno porta una competenza chiave e sa cosa deve fare.

Perché conta davvero:

- Il mercato sta premiando chi sa essere **piccolo ma organizzato**, non chi cresce a casaccio.
- I bandi più interessanti e le commesse più strutturate richiedono **più competenze integrate**: energetica, strutturale, impiantistica, digitale.
- Le imprese sotto i 10 milioni **non devono diventare grandi**, ma devono **ragionare in rete come se lo fossero**.

Cosa fare concretamente:

- **Costruisci un contratto di rete con uno scopo preciso:**
 - Partecipare a un bando.
 - Sviluppare una linea di intervento innovativa.
 - Presidiare un territorio o un segmento specifico (es. housing sociale, edilizia scolastica, NZEB).
- **Scegli partner complementari, non a caso:**
 - Non basta dire “facciamo un progetto insieme”.
 - Serve una selezione basata su **valori comuni, visione simile e affidabilità operativa**.
- **Definisci una regia chiara e strumenti condivisi:**
 - Chi fa cosa? Chi coordina? Come ci teniamo aggiornati?
 - Usa strumenti digitali per il coordinamento: project management, rendicontazioni, documenti condivisi.
- **Metti tempo, risorse e attenzione reale nel progetto comune:**
 - Se è fatto “nei ritagli di tempo”, non parte mai.
 - Serve una persona interna che lo segue con costanza, come una commessa vera.

Strumenti e pratiche chiave:

- Bozza di contratto di rete con obiettivi, ruoli, durata.
- Incontri regolari tra imprese (anche online) con agenda e verbale operativo.
- Strumento digitale condiviso per gestione attività (Trello, Notion, Excel in cloud).
- Budget comune per attività progettuali e comunicazione.

Checklist pratica:

- Ho almeno 2 imprese o professionisti con cui ho già collaborato e potrei strutturare una rete.
- Abbiamo un’idea chiara di progetto comune e mercato di riferimento.
- Esiste un documento condiviso con obiettivi, fasi e ruoli.
- Dedico tempo e risorse vere alla rete, con una persona che la coordina internamente.

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

PRESIDIA LA FINANZA COME UN CANTIERE

Obiettivo:

- Tenere la finanza sotto controllo **con la stessa attenzione con cui gestisci un cantiere**: niente va lasciato al caso, tutto va previsto, tracciato e verificato.
- Non serve fatturare tanto se poi **non sai se stai guadagnando, dove perdi, cosa puoi investire e con che margini**.

Perché conta davvero:

- Senza cassa disponibile, **non puoi cogliere occasioni** quando arrivano (un terreno, un bando, una commessa urgente).
- Se non hai un controllo di gestione minimo, **stai lavorando alla cieca**: potresti guadagnare 2.000 euro su una commessa da 400.000.
- Le banche non sono partner: sono fornitori di soldi, e **devono sapere che tu sei solido, affidabile e con i numeri sotto controllo**.

Cosa fare concretamente:

- **Controlla la liquidità ogni settimana:**
 - Flussi previsti in entrata/uscita.
 - Incassi programmati vs reali.
 - Scadenze da onorare con largo anticipo, per non essere in balia di fornitori o banche.
- **Imposta un controllo di gestione anche semplice, ma reale:**
 - Sai quanto ti costa fare un metro quadro di cappotto?
 - Sai quanto margine hai su ogni commessa? Dove perdi e dove guadagni?
 - Se non lo sai, lo devi sapere. Punto.
- **Costruisci un rapporto serio e strutturato con le banche:**
 - Presenta bilanci ben fatti, budget, proiezioni.
 - Non andare in banca “a chiedere un favore”, ma **con un piano e delle garanzie**.
 - Se puoi, lavora con 2-3 banche per non dipendere da nessuna.
- **Dedica tempo alla finanza come dedichi tempo alla sicurezza o ai materiali:**
 - Fai ogni mese un check con il tuo consulente o controller interno.
 - Non delegare tutto al commercialista: **il controllo economico è tuo, non suo**.

Strumenti e pratiche chiave:

- Cash flow settimanale o mensile (anche in Excel).
- Cruscotto con margini per ogni commessa attiva.
- Report semplificato da condividere con le banche.
- Riunione mensile di “controllo numeri” con almeno due figure interne (titolare + tecnico/amministrativo).

Checklist pratica:

- So quanti soldi ho in cassa, quanti mi entrano e quanti escono nelle prossime 4 settimane.
- Ho un sistema di controllo costi per singola commessa.
- Ho presentato alle banche un bilancio strutturato con proiezione annuale.
- Ogni mese dedico tempo alla finanza aziendale, con dati veri e aggiornati.

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

COSTRUISCI UNA REPUTAZIONE SOLIDA

Obiettivo:

- Uscire dalla logica dell'impresa "che lavora bene ma nessuno conosce" e diventare **riconoscibile come soggetto affidabile, competente e che genera valore sul territorio**.
- Non si tratta di "fare marketing", ma di **costruire credibilità** attraverso i fatti e la capacità di comunicarli con serietà.

Perché conta davvero:

- Oggi non basta lavorare bene: serve anche **saper dimostrare cosa hai fatto e perché ha funzionato**.
- I clienti, i tecnici, gli enti pubblici, le banche e i partner vogliono dati, esempi, casi concreti, non parole generiche.
- La reputazione si costruisce **con progetti chiari, dati misurabili, e una comunicazione pulita, professionale, costante**.

Cosa fare concretamente:

- **Racconta i progetti con dati tecnici e risultati misurabili:**
 - Tempi di realizzazione, consumi energetici abbattuti, CO2 risparmiata, comfort migliorato.
 - Mostra numeri chiari: classi energetiche prima/dopo, tempi rispettati, risparmi certificati.
- **Documenta tutto in modo professionale:**
 - Foto di cantiere prima/durante/dopo.
 - Schede tecniche dei materiali e degli impianti usati.
 - Testimonianze dei clienti, enti o progettisti.
- **Cura la tua identità digitale e tecnica:**
 - Il sito deve essere aggiornato, semplice e concreto: progetti, competenze, contatti chiari.
 - Le schede aziendali, i profili per bandi e gare, le brochure devono parlare la lingua del cliente e dell'ente pubblico.
- **Fai rete con chi conta sul territorio:**
 - Partecipa a eventi, incontri tecnici, tavoli di lavoro.
 - Crea relazioni continuative con studi tecnici, enti, scuole, banche locali, giornali di settore.

Strumenti e pratiche chiave:

- Scheda standard di progetto con dati tecnici e foto.
- Sito web professionale (non fatto dal cugino) con aggiornamenti regolari.
- Brochure digitale per bandi, clienti e presentazioni tecniche.
- Archivio referenze sempre disponibile in PDF, per ogni segmento (residenziale, riqualificazione, pubblico, ecc.)

Checklist pratica:

- Ho almeno 5 progetti documentati con dati reali (consumi, classi, tempi, valore).
- Il mio sito presenta i lavori recenti e parla la lingua del cliente e del progettista.
- Ho un documento di presentazione aziendale pronto per bandi e partner.
- Ogni mese aggiorniamo almeno un contenuto: un caso studio, una news, un risultato.

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

FORMA LA NUOVA MANODOPERA

Obiettivo:

- Trasferire competenze in modo strutturato e moderno a una forza lavoro che **non impara più come trent'anni fa**.
- Non puoi più permetterti di “sperare che uno nuovo impari guardando”: **devi avere un sistema formativo interno**, semplice, visivo, ripetibile.

Perché conta davvero:

- I vecchi muratori stanno uscendo dal mercato e si portano via un sapere che **non si può improvvisare**.
- I nuovi lavoratori – spesso giovani o stranieri – hanno approcci, lingue, esperienze diverse: **serve un metodo, non solo buona volontà**.
- Chi forma bene, lavora meglio e trattiene i migliori. Chi improvvisa, si ritrova a rifare il lavoro due volte.

Cosa fare concretamente:

- **Non dare nulla per scontato:**
 - Spiegare come si prepara un fondo, come si applica un cappotto, come si monta un telaio... è parte del tuo lavoro, non un favore.
 - Ogni lavorazione ricorrente deve avere un suo **protocollo operativo chiaro**.
- **Usa strumenti visivi e affiancamento reale:**
 - Fai video interni, anche girati con lo smartphone, ma ben spiegati.
 - Usa foto, schemi, disegni, checklist, sequenze passo-passo.
- **Prepara “schede di lavorazione” semplificate per i nuovi ingressi:**
 - Ogni fase divisa per passaggi, con tempi, materiali, strumenti, errori comuni.
 - Disponibili in cantiere, plastificate o su tablet.
- **Forma formatori interni:**
 - Scegli uno o due collaboratori senior con capacità comunicative e affiancali a chi entra.
 - Dagli un metodo: non basta essere bravi, **devono saper trasmettere**.

Strumenti e pratiche chiave:

- Video-tutorial interni archiviati per tipologia di lavorazione.
- Schede operative visuali con istruzioni semplici.
- Diario di affiancamento per ogni nuovo operaio (con check settimanali).
- Sessioni formative fisse ogni mese con simulazioni pratiche.

Checklist pratica:

- Abbiamo almeno 5 video o schede operative per le lavorazioni principali.
- Ogni nuovo ingresso è affiancato per almeno 2 settimane da un formatore interno.
- Abbiamo una libreria digitale (Drive, Dropbox, ecc.) con materiali formativi disponibili in ogni cantiere.
- Ogni mese dedichiamo almeno 1 ora alla formazione operativa in azienda.

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 RIPARTIRE NELLA TUA IMPRESA EDILE?

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 dare una direzione chiara alla tua impresa e prendere decisioni più efficaci.
- **Pianificazione strategica e business plan** → se vuoi strutturare la crescita della tua impresa nei prossimi anni, anche in ottica di passaggio generazionale o espansione.
- **Controllo di gestione** → se vuoi sapere con esattezza quali cantieri generano margini e quali invece drenano risorse.
- **Gestione operativa di cantiere** → se vuoi migliorare i processi, ridurre ritardi e coordinare meglio tempi, materiali e risorse.
- **Risorse umane** → se vuoi costruire un team solido, trattenere le competenze giuste e migliorare la responsabilizzazione in azienda.

Oppure, se non hai ancora chiaro **da dove partire**, possiamo capirlo insieme in modo diretto e concreto.

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

È un confronto pratico, senza impegno.
Con chi ha affiancato davvero imprese di costruzioni.

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 settore edilizio. Ha iniziato il suo percorso come ingegnere civile, per poi assumere ruoli di crescente responsabilità, fino alla direzione generale di imprese con produzione superiore ai 50 milioni di euro. Ha guidato realtà attive nei settori dell'edilizia, del facility management, dei servizi ambientali e dell'ingegneria, portando risultati concreti in termini di efficienza, margini, governance e posizionamento. Tra i suoi incarichi più rilevanti: Direttore Generale presso il Consorzio Lavoro Ambiente e EmiliAmbiente SpA, Project Manager presso Gruppo Veritas e F&M Ingegneria.

Laureato in Ingegneria Civile all'Università di Padova, ha completato una formazione manageriale avanzata alla SDA Bocconi, tra cui un Executive MBA e programmi specialistici in General Management e Governance per le imprese familiari.

Oggi affianca direttamente gli imprenditori, gli studi tecnici e le PMI che vogliono crescere in modo ordinato, strutturare l'organizzazione e rafforzare la sostenibilità economica dell'impresa. Il suo approccio è operativo, concreto e orientato al risultato: meno fuffa, più metodo.

Questo manuale nasce proprio da lì: dall'esperienza reale di chi ha vissuto il cantiere, l'ufficio tecnico e la direzione, e oggi vuole aiutare le imprese del Veneto a rimanere rilevanti nei prossimi anni, senza perdere tempo in teorie astratte, ma con strumenti chiari e attuabili.

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