



La soluzione al “110%”

**Cambia prospettiva e trasforma la
tua realtà Aziendale in quella da
General Contractor.**

Perché passare velocemente da Azienda tradizionale a General Contractor?

Il d.l. 34/2020 segna un momento epocale, un momento di svolta importante per chi da anni si è impegnato ad investire in ricerca e sviluppo.

Il così detto Super bonus, Ecobonus o Sismabonus con la possibilità dello sconto in fattura, messo in atto dal nostro governo, ha creato margini di guadagno in segno di una vera professionalità che nel corso degli anni era andata scemando.

Scrivo questo documento perché sto provando in prima persona quanto qui vi racconto. Ho compiuto enormi sforzi nel cambiare il mio modello di business ed ora che ho acquisito nuove competenze sono pronto a rendere questa sfida proficua e ricca di nuove soddisfazioni.

Trovo interessante far comprendere come questo momento sia un momento profittevole per chi, nel corso degli anni, ha saputo innovarsi ed acquisire nuove abilità.

Questo documento nasce da alcune riflessioni maturate in seguito alla paralisi riscontrata nelle sistema delle Aziende Edili che sono state colte impreparate alla sfida. Oggi lo sforzo messo in atto ha iniziato a dare i suoi frutti e vorrei far comprendere in poche semplici parole il mio punto di vista, così da suggerirti, se non lo hai già fatto, di valutare questa irripetibile opportunità lavorativa ed economica. Lo scopo è farti comprendere che il processo può essere da te gestito senza che tu possa essere gestito da altri attori. Buona lettura.

1. Chi ascoltare?

Occorre fare chiarezza, non serve dare ascolto tutti!!

Quando ti dico questo mi riferisco alle infinite opportunità che ti vengono proposte dal tuo tecnico, dal tuo direttore di banca, da quello che senti in tv, dal tuo cliente che vorrebbe fare i lavori ma., dall'amministratore di condominio, da quello che leggi sul giornale e così via...

Se poi tocchiamo il tema delle responsabilità civili o penali che hai letto o ti hanno riferito...

Molte di queste informazioni sono parziali o meglio esprimono un punto di vista o meglio ancora un interesse diverso. Talvolta minano la tua lucidità e ti allontanano da imperdibili occasioni.

Ricordati che la loro visione non è necessariamente anche la tua.

Occorre dire subito una cosa importante: il Superbonus non è un'occasione per tutte le Aziende/Imprenditori/Artigiani ecc..., ma un processo ancora molto complesso da gestire nel suo insieme, tuttavia con le opportune scremature diviene interessante valutarlo.

Partiamo da un presupposto importante: sei un Imprenditore serio che vuole seriamente approcciarsi a questo "modo nuovo" di lavorare. Per fare questo è necessario acquisire le competenze trasversali che ti aiuteranno ad avvicinarti al nuovo mercato dell'edilizia dei prossimi anni.

Lo scopo di questo breve ebook vuole essere quello di farti riflettere e suggerirti quali sono le competenze **che ti mancano** affinché tu possa approfondirle. Devi avere chiaro come si gestisce il processo, che non è solo documentale, ma molto di più.

Devi poter raggiungere l'obiettivo di iniziare un cantiere e portarlo a termine, marginando utili senza incorrere in intoppi che potrebbero essere assai pericolosi per te e la tua azienda.

2. I soggetti coinvolti

È opportuno capire quali sono i soggetti coinvolti nel processo organizzativo e produttivo fino alla cessione del credito d'imposta.

- **Azienda:** Azienda organizzata per gestire/eseguire i lavori, come opportuno che sia. (**General Contractor**).
- **Clients:** titolari di immobili con idonei requisiti, amministratori di condominio...
- **Tecnici:** tutti i professionisti Ingegneri, Architetti, Geometri iscritti all'albo professionale ed abilitati alle specifiche mansioni.
- **Asseveratore fiscale:** Dott. Commercialista abilitato.
- **Banca:** per gestione della finanza.
- **Cessionario:** soggetto che acquisisce il credito d'imposta.

Queste sono in sintesi i soggetti coinvolti nel processo, ma vedremo meglio che il **timone** del processo lo deve tenere preferibilmente il **General Contractor**, ed **è preferibile che questo sia tu!**

3. Le fasi



Capiamo fin da subito in maniera schematica come riassumere le **fasi** necessarie ad avviare una pratica in **Ecobonus** oppure in **Sismabonus**.

La complessità del cantiere non modifica sostanzialmente le fasi che sono sempre le stesse. Semmai cambiano altre questioni che più avanti affronteremo e ti aiuteranno a capire **quale cantiere** è meglio prendere in carico.

1. Gestione
della
finanza
del
cantiere

2. Gestione
degli
incarichi
tecnici

3. Gestione
dei lavori

4. Gestione
e
dell'asse
verazion
e fiscale

5. Cessione
del
credito
maturato

Tutte queste fasi sono importanti e come puoi intuire non puoi evitarle se vuoi davvero trasformarti in un nuovo soggetto: **il General Contractor**.

Ora, per iniziare dobbiamo porci delle semplici domande:

1. Quali e quante di queste fasi stai gestendo?
2. Come posso organizzarle meglio?
3. Posso averne pieno controllo?

4. Pieno controllo

Sai dove si nasconde la vera difficoltà?
Acquisire le giuste competenze, averne consapevolezza ed avere giusti strumenti che ti permettano di averne il pieno controllo delle fasi elencate è la vera sfida.

Questo significa che è necessario che tu acquisisca velocemente queste competenze, devi essere consapevole di averle acquisite e devi renderti conto che così facendo stai riducendo drasticamente molti dei possibili errori che potrebbero essere commessi.

Questo si traduce, prima di iniziare una commessa, nel avere un focus ben preciso: avere certezza che un progetto avviato si concluda bene, che in altre parole significa cedere il credito al cessionario, cioè essere pagato, nei tempi prestabiliti, con le marginalità economiche che ti sei prefissato nel rispetto dei canoni e nella qualità e del servizio che hai concordato con il cliente.

Mi raccomando, non è una questione di aver fede ma bensì una questione molto seria che se non affrontata con le modalità giuste creerà sicuramente problemi.

Ogni fase dovrà necessariamente essere sotto controllo.

Vediamo come fare....

5. Azione

Inizia con lo scrivere in un foglio **per ogni singola fase** che ti ho elencato (vedi capitolo 3), quali sono i professionisti che conosci. Elenca i punti di forza e di debolezza che questi professionisti ti hanno manifestato nel processo di approfondimento che hai avuto con loro a riguardo del loro approccio al Superbonus.

Non è necessario che tu entri nei dettagli tecnici, non è questo lo scopo, lo scopo è quello di capire se il soggetto che hai coinvolto o che vorresti coinvolgere fa a caso tuo.

Fai distinzione tra il punto di forza/debolezza che hai riscontrato e ricordati sempre che questo è sempre e comunque il tuo/altrui punto di vista, non è detto che sia sempre così.

Molto spesso ci si fa prendere la mano e si fanno proprie le opportunità o difficoltà che altri vedono. Mi raccomando, queste valutazioni sono un elemento fondamentale per poter capire dove sta il **problema o l'opportunità vera**.

Per ogni soggetto poniti una domanda del tipo:

Il punto di debolezza che mi sono annotato come lo posso risolvere?

Fatto questo lavoro ti accorgerai che sei già entrato un un'altra dimensione, una dimensione più complessa e legata alla volontà di andare oltre le problematiche, che talvolta sono di altri, non necessariamente le tue.

6. Trova la soluzione

Ora è giunto il momento di riflettere su cosa è emerso nei punti di debolezza.

Sai una cosa ?

Lo sai che le soluzioni ci sono e che sono offuscate da **troppe informazioni** talvolta discordanti?

Il segreto di tutto questo, ti sembrerà paradossale, ma è **saper tagliare**.

Oggi siamo invasi da troppe informazioni e si fa veramente fatica a capire cosa serve e cosa non serve. Nel dubbio hai sempre tenuto tutto e questo ti ha messo nella situazione di non aver preso una scelta consapevole.

Devi decidere di eliminare o tagliare il rapporto e la difficoltà che ti stanno bloccando nel comporre l'intero puzzle del processo produttivo.

Devi correre il rischio di sbagliare qualcosa, ma devi darti l'opportunità di trovare una nuova strada anche con il rischio di sostituire qualcuno o qualcosa nella gestione e compiti che hai assegnato e non ti aiutano a raggiungere i tuoi obiettivi di business.

Ricorda, gli errori che puoi aver fatto possono aiutarti ad acquisire nuove competenze se vengono compresi e rivalutati.

7. Il piano B

Sai cosa intendo per piano B?

Quando hai elencato i punti di forza e di debolezza devi sempre tenere in considerazione che ci sono delle difficoltà dietro l'angolo che non stai osservando.

Questo potrebbe indurti nel commettere l'errore di affidarti ad un solo professionista.

E se poi qualche passaggio non è stato così chiaro e formalizzato o approfondito?

Avere formalizzato tutto a volte non è detto si la soluzione giusta.

La soluzione la possiamo semplicemente trovare nel **piano B**. Cioè nel avere sempre un metodo alternativo per quella fase.

Quando inizi un processo questo lo devi tenere in considerazione nelle tempistiche di gestione che ti sei prefissato perché è inevitabile che qualcosa vado storto, soprattutto nei primi test.

Il piano B ti permette di trovare il partner giusto per i tuoi progetti e di migliorarne le increspature.

Spero queste semplici parole ti inducano, capitolo per capitolo a fare le giuste riflessioni.

La strada non è poi così tanto lunga come si possa immaginare, certo imparare tutto in una volta è molto più difficile che affinare tecniche e competenze diluite negli anni.

8. Il Puzzle mancante

Lo sai che quello che cerchi è a portata di mano?
Tecnici preparati, banche affidabili, commercialisti competenti, cessionari disponibili ecc.. ecc..

Sarà strano ma si sta creando un'inversione di rotta, le Aziende (General Contractor) sono ricercati dai clienti e non più viceversa!!!

Le banche sono alla ricerca di Aziende edili che si occupano di General Contractor.

Improvvisamente il General Contractor è divenuto la soluzione a molti mali.

Allora mi chiedo perché ancora gli imprenditori non riescano a cogliere questa opportunità, che tra l'altro rimane ad oggi limitata nel tempo?

La verità sta nel fatto che nel mondo dell'edilizia siamo e dico siamo tutti individualisti e non siamo riusciti a fare sistema per molti anni? Ma oggi abbiamo l'opportunità di cambiare ed abbiamo gli **strumenti giusti**, applicarli è la soluzione.

Molti Aziende sono riamaste indietro e poche utilizzano la tecnologia a supporto dei processi produttivi aziendali e non solo. Talvolta la tecnologia è stata usata per appesantire e non per semplificare.

Ma è il momento giusto di cavalcare l'onda delle competenze sfruttare gli strumenti giusti e trarre i giusti guadagni.

Non vorrei essere troppo sintetico e far passare il messaggio che fa tutto la tecnologia. Non è così! Anzi!

Servono molte competenze ma possono essere acquisite velocemente se ci si pone in 'ascolto' con la giusta modalità.

9. Velocità

Passare da Azienda che esegue lavori ad Azienda che: li finanzia, li esegue e li gestisce, organizza tecnici, collabora con i professionisti per la cessione del Credito, non è una cosa semplice.

Ma c'è un obiettivo da perseguire: **produrre margini di guadagno in tempi certi.**

Ecco allora che la velocità con cui si gestiscono tutte queste attività è un aspetto fondamentale e vanno anticipatamente affrontate e pianificate.

Le competenze che ho avuto modo approfondire e che ti consiglio vivamente di tenere in considerazione sono le seguenti:

- **come acquisire la finanza necessaria per la gestione del cantiere,**
- **come individuare un cessionario ideale,**
- **come selezionare clienti e progetti più profittevoli,**

Conoscere e gestire queste tematiche é una questione fortemente legata alle competenze che ti vorrei trasmettere nei futuri approfondimenti.

Nel breve percorso descritto in questi capitoli ho cercato di mettere in luce alcuni aspetti chiave, di primaria importanza. Aspetti che se acquisiti potrebbero trasformare la tua Azienda in una da General Contractor.

Ti invito a riflettere sui vari aspetti che ho sollevato poiché l'acquisizione delle competenze trasversali che ti ho in qualche modo elencato dovrebbero a mio avviso aiutarti a porti le giuste domande.

Ti auguro che tutto ciò ti serva per farti fare allora un grande salto in alto!

10. Gli strumenti giusti

Vorrei darti il mio contributo nel selezionare gli strumenti giusti a supporto delle attività del General Contractor.

Gli strumenti che ti consiglio sono due recenti piattaforme digitali.

Il primo ti aiuta a gestire il processo documentale ed amministrativo con archiviazione a norma dei documenti che devi conservare.

1. www.ekobonus.com consente di ottenere molti servizi a supporto del Main Contractor nella gestione della commessa nel Superbonus e nei Bonus minori.

(Codice sconto: DREAMS29)

Il secondo ti aiuta a gestire e controllare le fasi del processo produttivo.

2. www.melaworks.com consente di documentare ogni fase di processo produttivo a garanzia del lavoro svolto.

(Codice sconto: SPRINT)

Biografia

Dal 2001 sono Amministratore della Catto Servizi srl, Azienda che da oltre 40 anni fornisce servizi edili a clienti pubblici e privati.

Investendo e rischiando in prima persona mi sono addentrato in tematiche che non necessariamente sono consuete ed affini all'edilizia riscoprendo nuove opportunità di crescita.



Ho avuto l'opportunità di affrontare le nuove sfide che la vita mi ha posto davanti e grazie agli strumenti acquisiti ho saputo affrontare positivamente le nuove sfide.

Fatico a condividere questo mio modo di operare con altre realtà Aziendali e colleghi del settore.

Ho deciso di scrivere questo ebook per dare un contributo per chi sta faticando a trovare nuove opportunità di business ed in questo particolare momento non

riesce a cogliere l'opportunità del superbonus.

Sono consapevole che potrebbe essere utile a pochi, ma a quei pochi aver dato un esempio positivo, mi rende contento.

Le tematiche da affrontare sarebbero molte, mi auguro che questo primo ebook ti possa essere utile a focalizzare almeno gli aspetti chiave.

Non mollare... ci siamo!

Omar. omar@cattoservizi.it.