

ValoreGeometra

UNA PROFESSIONE IN CAMPO PER IL PAESE

SCENARI E PROSPETTIVE

SISMA RICOSTRUZIONE PREVENZIONE

Urbique Stp

Innovazione e Aggregazione, una
opportunità per crescere

Relatore:

Roberto Brunialti

Urbique Stp

Il ... professionista libero

Il compito che ci siamo dati era quello di progettare un veicolo che non snaturasse la tipicità del professionista. Il geometra è un uomo e un professionista a tutto campo e non riuscirebbe a stare in una realtà aziendale dove sono compartimentate le aree e parcellizzate le competenze.

Dovevamo progettare una struttura che cogliesse i caratteri distintivi del professionista e le sue potenzialità:

- Alta competenza tecnica
- Conoscenza e capacità di coprire l'intero ciclo produttivo della prestazione
- Rapporto fiduciario con la clientela
- Buona capacità relazionale

Non una alternativa ma una opportunità

La **finanziarizzazione del mattone**, favorendo l'ingresso dei fondi immobiliari, delle Siiq, delle società multinazionali di ingegneria e di servizi ha modificato pesantemente lo scenario.

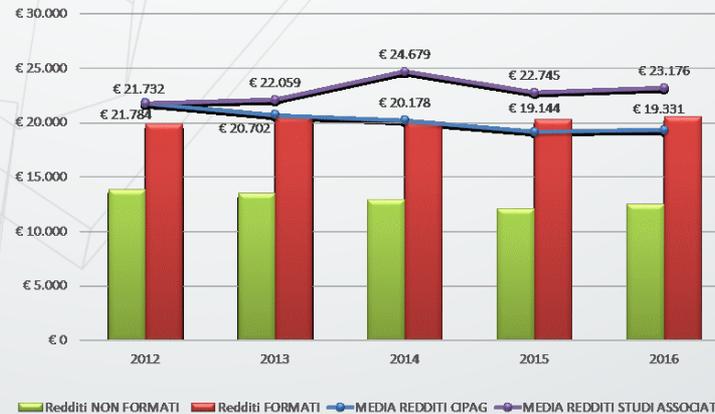
La **natura della prestazione professionale**, pur aggravata di responsabilità e di adempimenti, non è però sostanzialmente cambiata.



Urbique vuole permettere al professionista di **riconquistare un ruolo** in un mercato che è cambiato, offrendo al mercato stesso quello che esso richiede: dimensioni, copertura territoriale, qualità e standardizzazione dei processi.

... ma Urbique **non vuole essere una alternativa al lavoro del libero professionista**: non vuole «aziendalizzare» la professione, ma amplificare le opportunità del singolo mediante la collaborazione e la condivisione di mezzi, esperienze e capacità.

Da una analisi interna abbiamo verificato che alcuni fattori sono altamente correlati con il reddito individuale del singolo professionista ed in particolare Propensione alla formazione ed alla acquisizione di specializzazioni
Capacità di collaborazione ed associazione



I vincoli considerati

Una società dei geometri ma interprofessionale per non rischiare di essere esclusi da qualche tipologia di gara / incarico privato per questioni relative ai limiti di competenza. La presenza delle altre categorie è prevista in forma minoritaria.

Necessità dell'avvalimento del fatturato e delle competenze di tutti i professionisti, per raggiungere i volumi economici sempre più richiesti dal mercato. Questo tra l'altro permette ed agevola l'accesso dei giovani al mercato della clientela «corporate» altrimenti non accessibile o accessibile solo a fine carriera.

Un veicolo che venga percepito dal mercato corporate come interlocutore unico (presidio di tutte le fasi di una commessa), affidabile (processi chiari e qualità garantita), di dimensioni adeguate alle dimensioni di commesse di importo rilevante e con copertura territoriale adeguata.

Società Tra Professionisti

Con la legge 183/2011 si è abrogato l'anacronistico divieto di esercitare la libera professione in forma societaria, vigente dal 1939. La legge 34/2013 ne regola le modalità. E' oggi l'unico strumento normativo permesso per la erogazione di servizi professionali in forma societaria (nota del Mise n. 415099).

Cooperativa

Il quadro normativo delle cooperative è quello più adatto a permettere l'ingresso di nuovi soci (capitale variabile), e a garantire i valori di mutualità, solidarietà, democrazia.

Società per Azioni

Non costituendo la STP un «genere autonomo», essa deve appartenere ad uno dei generi previsti nel codice civile per tutti gli aspetti non specifici delle STP e delle Cooperative. La SpA è la forma obbligata nel caso di un elevato numero di soci.

L'implementazione

*“Lo scopo che i soci della Cooperativa intendono perseguire è quello di **ottenere, tramite la gestione in forma associata, continuità di attività lavorativa nell’ambito dell’esercizio delle professioni tecniche svolte da geometri e altri professionisti iscritti ad Albi e Ordini.***

*La Cooperativa si prefigge l’obiettivo di **promuovere lo scambio intergenerazionale delle competenze tecniche, umane e relazionali a garanzia della continuità stessa.***

*La Cooperativa **promuove e sostiene la crescita culturale, economica e sociale della figura del libero professionista attraverso la costruzione di un sistema relazionale capace di garantire anche la sostenibilità previdenziale.***”

EXPLORE THE TEN TYPES OF INNOVATION

Learn more about each type of innovation by clicking through the boxes below.



Process | How you use signature or superior methods to do your work

Process innovations involve the activities and operations that produce an enterprise's primary offerings. Innovating here requires a dramatic change from "business as usual" that enables the company to use unique capabilities, function efficiently, adapt quickly, and build market-leading margins. Process innovations often form the core competency of an enterprise, and may include patented or proprietary approaches that yield advantage for years or even decades. Ideally, they are the "special sauce" you use that competitors simply can't replicate.

L. Keuley "Ten Types of Innovation: The Discipline of Building Breakthroughs"

Combinare più fattori di innovazione

PROFIT MODEL

Modello dei ricavi

NETWORK

Come ci si connette per creare valore

STRUCTURE

Organizzazione di risorse e capacità

PROCESS

Come si lavora

PRODUCT PERFORMANCE

Come si sviluppano servizi distintivi

PRODUCT SYSTEM

Servizi accessori

SERVICE

Supporto, valorizzazione ed erogazione dei servizi

CHANNEL

Come si comunica l'offerta ai clienti ed agli utenti

BRAND

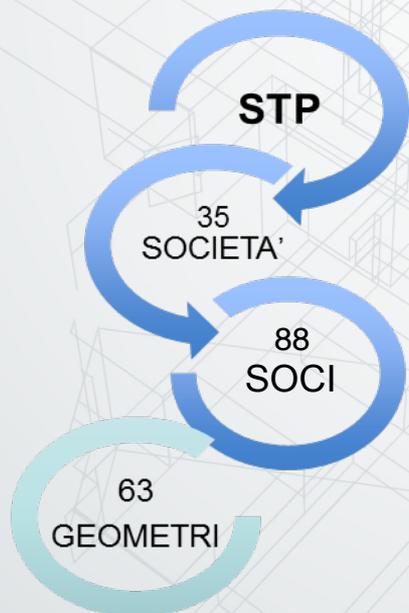
Come ci si rappresenta e come si è percepiti

CUSTOMER ENGAGEMENT

Come si ingaggia e si fidelizza il cliente

L. Kealey "Ten Types of Innovation: The Discipline of Building Breakthroughs"

Innovazione organizzativa e di struttura



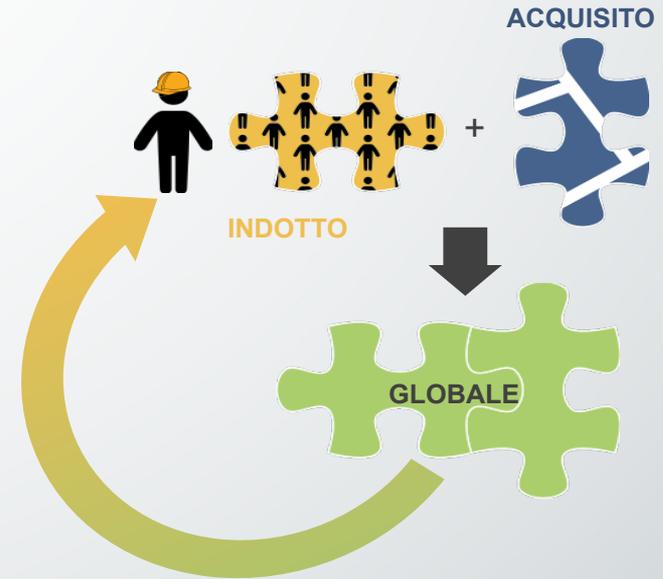
	Volume d'affari medio 2016	Volume d'affari medio 2015	Volume d'affari medio 2014
Totale	€ 62.564,44	€ 39.261,68	€ 58.857,83

Formazione del fatturato

Fatturato indotto: il professionista può liberamente scegliere tra i contratti da lui gestiti, quale far transitare da Urbique, quanto, con chi lavorarli, e con quale ruolo (solo commerciale o come erogatore del servizio).

Fatturato acquisito: fatturato non realizzabile dal singolo professionista senza Urbique. Scopo della distinzione è favorire l'appartenenza attiva e mantenere una tensione positiva tra società e professionista.

Innovazione di processo



Attribuzione degli incarichi

Sul lavoro indotto decide il professionista;

Il lavoro acquisito viene assegnato proporzionalmente al contributo del socio (fatturato indotto) e di meccanismi per la valorizzazione dei giovani professionisti.

Scambio intergenerazionale

Promuovere la maggiore attitudine alla innovazione del giovane con l'esperienza e il networking del senior.

Per il giovane: fare esperienza insieme ai senior vol dire anche accedere direttamente a mercati altrimenti preclusi. Per il senior: la propria storia ha un valore... in tutti i sensi.

Partecipazione al rischio di impresa

In quanto libero professionista, il socio partecipa al rischio di impresa nei confronti della committenza, rendendo così Urbique maggiormente competitiva

- Andiamo verso un'era digitale dove il luogo fisico di lavoro è importante ma non costituisce più un vincolo imprescindibile;
- La dematerializzazione del posto di lavoro richiede modalità compensative per garantire e incentivare il senso di appartenenza e la cooperazione;
- La richiesta di servizi a livello nazionale implica la necessità di organizzare, coordinare e supportare professionisti dispersi sul territorio;



- Urbique nasce social per «necessità e virtù» quindi l'utilizzo degli attuali e futuri strumenti per la Comunicazione, il Networking ed il Cooperative Working non è una scelta ma un obbligo;
- Le scelte organizzative ed il modello adottato richiedono inoltre lo sviluppo di piattaforme tecnologiche di gestione «ad hoc», non esistendo ancora modelli a cui rifarsi.

Requisiti di accesso

- mantenimento di un profilo alto
- forte motivazione al lavoro in squadra
- Regolarità amministrativa: contributiva, di iscrizione al collegio e assicurativa (R.C. personale)

Competitività

- Ogni socio agisce contemporaneamente come tecnico e come commerciale in modo capillare su tutto il territorio;
- Ha una struttura dei costi non comparabile con quella di società di servizi comparabili: costi fissi contenuti attorno al 25% (società di capitali tradizionali circa 75%), con economie di scala vicine alla Dimensione Ottima Minima;
- Motivazionale: almeno il 75% dei ricavi sono girati direttamente al professionista (che si assume anche il rischio imprenditoriale) a differenza delle società di ingegneria.

ValoreGeometra

UNA PROFESSIONE IN CAMPO PER IL PAESE

SCENARI E PROSPETTIVE

SISMA RICOSTRUZIONE PREVENZIONE

