

ANDREA ROTTA

**ERA
MEGLIO
FARE
*L'IDRAULICO!***

*Perché la maggioranza dei giovani Architetti
o Ingegneri sono destinati ad una vita da
precari, e cosa possono fare per evitarlo*



ERA MEGLIO FARE L'IDRAULICO!

PERCHÉ LA MAGGIORANZA DEI GIOVANI ARCHITETTI O INGEGNERI SONO
DESTINATI AD UNA VITA DA PRECARI, E COSA POSSONO FARE PER EVITARLO

ANDREA ROTTA



Si ringraziano

*Nicola Dambelli per la prefazione e il supporto allo sviluppo del
progetto*

Gabriele Verratti per la correzione del testo

Matteo Meleddu per l'impaginazione e la grafica



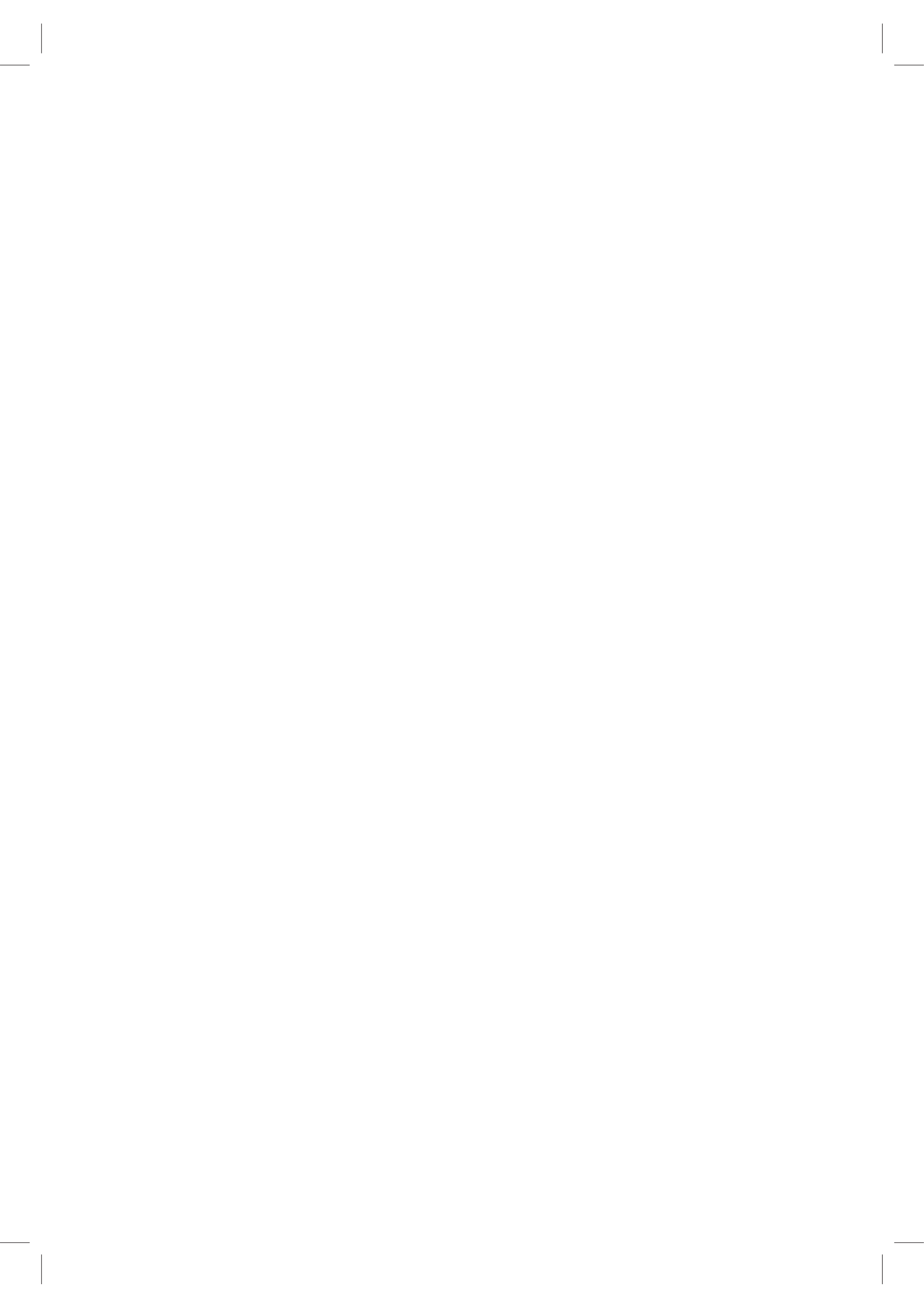
*La mia sicurezza non è nell'area di comfort,
ma nella bussola.
Le doti umane uniche conferiscono il potere di orientarsi
con fiducia in un terreno non riportato su carte geografiche.*

S.R. Covey



*Abbiamo a disposizione tutto
e il contrario di tutto.
Siamo liberi di scegliere da che parte stare*

Andrea Rotta



*Ogni generazione avrà i suoi specifici problemi finanziari.
Oggi una buona istruzione universitaria
e un buon lavoro non sono più sufficienti.*

Robert T. Kiyosaki



*Abbiamo la propensione a sovrastimare la difficoltà
di obiettivi considerati complicati da raggiungere,
per cui molti di noi rinunciano troppo presto
ad inseguire i propri sogni.*

Iacopo Casadei - Terenzio Traisci



PREFAZIONE

Dott. Dambelli Nicola – Consulente Franchising CertificatoCasa®

Dopo venticinque anni passati nel mondo del franchising pensavo di averle viste tutte, ma è proprio questo uno degli aspetti più entusiasmanti della mia professione: l'imprevedibilità.

Nell'inverno del 2014 incontrai per la prima volta Andrea e sua moglie Manuela. Non ricordo il giorno, ma solo alcuni particolari: noi seduti attorno ad un tavolo, sotto luci fastidiosissime, nella sala riunioni di una sede di Federfranchising a Brescia.

«Ma è possibile fare “un franchising” per servizi di certificazione energetica?». Fu questa la domanda che subito mi rivolse Andrea.

Ecco qui un altro visionario, pensai, chissà ora cosa si è inventato! Chissà quale strampalato business vuole fare! Dopo tutto, nella mia carriera, di visionari ne ho visti e ascoltati parecchi. Andrea aveva tutta l'aria di essere uno di quelli.

Ricevere proposte di business del tutto strampalate è un altro aspetto divertente del mio lavoro. Un'occasione di confronto che nel tempo mi ha permesso di conoscere persone e storie differenti, aiutandomi a crescere come uomo prima ancora che come professionista.

L'interesse di Andrea per il franchising non era nuovo. Aveva già intuito da tempo che poteva diventare uno strumento moltiplicatore per il suo business di successo e almeno da un anno ne aveva approfondito lo studio; ora, però, era arrivato il momento di verificare le sue intuizioni, di misurarsi realmente con il meccanismo virale del franchising. Le sue idee erano affascinanti, ma avrebbero davvero funzionato?

Approfittammo di quell'incontro per conoscerci. In fondo il sistema che Andrea aveva escogitato non era così strampalato, pensavo tra me. Anzi, non appena Andrea mi illustrò il suo business, ne avevo già fiutato l'innegabile potenziale. Era qualcosa di assolutamente innovativo! Un sistema di franchising tra professionisti ingegneri, architetti e geometri non si era mai sentito prima.

Qualche giorno dopo gli sottoposi la mia proposta di collaborazione per porre le basi di CertificatoCasa®. Eppure, nonostante lo scambio di e-mail, non l'avrei più sentito per quasi un anno.

Forse non gli piacevo? La richiesta economica era stata troppo elevata rispetto alle sue aspettative? Avrebbe rinunciato al suo proposito? Si sarebbe lasciato intimidire dalle responsabilità e dagli adempimenti che ogni imprenditore deve assolvere se vuole costruire una rete franchising di successo? L'entusiasmo per quel progetto così interessante sembrava destinato a svanire sotto ipotesi e interrogativi senza risposta.

A sorpresa però, nell'autunno 2015, il cellulare squilla di nuovo. È sempre lui, "Andrea CertificatoCasa". Riallacciamo presto i contatti e per la seconda volta ci ritroviamo nella sede di Federfranchising a Brescia. Stessa sala riunioni, stesse luci fastidiose.

Ma perché sempre in Federfranchising? E cos'è questa Federfranchising? Lo spiegherò più avanti. Per ora basti sapere che per Andrea si trattava di una scelta programmatica. Era il chiaro segnale che voleva fare sul serio e che fin da subito aveva messo in conto un partner istituzionale come sostegno necessario, sia nella fase di start-up che successivamente.

Come ebbe modo di spiegarmi durante l'incontro, in quei mesi di assenza Andrea non aveva affatto abbandonato l'idea originaria. Piuttosto si era impegnato nell'incrementare il suo business, così da renderlo adatto alla replica in franchising. Quale premessa migliore? Pochi minuti e finalmente l'accordo sulla nostra collaborazione era raggiunto.

Il piano prevedeva di delineare un progetto franchising e di ultimarlo nelle settimane successive. Gli incontri furono frequenti, con ritmi di lavoro condivisi e un'intesa agevolata da precisi valori etici e ideali in comune. Fino a che, nel gennaio 2016, tutto era finalmente pronto per essere comunicato agli esperti di settore.

L'idea di business "CertificatoCasa ®" risponde a una precisa esigenza dei tempi. Se da un lato la specializzazione è fondamentale, dall'altro il cliente è sempre più preparato e vuole circondarsi di professionisti esperti e capaci. È una tendenza che investe tutti i settori, dalla moda alla ristorazione, dal fitness alle figure di formazione.

Bandita ogni improvvisazione, è necessario comunicare al cliente una precisa identità che esprima innanzitutto professionalità e che sappia infondergli sicurezza con una specifica visione etica. Il qualunquismo e il fare generalista non hanno più futuro.

Andrea ha colto i mutamenti in atto nel suo settore e li ha interpretati con lungimiranza. Il caso della moda sul finire degli anni '90 e della ristorazione in tempi più recenti possono servire da esempio in questo senso. A un certo punto l'evoluzione ha imposto loro un radicale aggiornamento di metodi e modelli di business. In altre parole, il sistema è andato in crisi.

Ma cosa significa davvero crisi? Da principio la parola mi suggeriva un'impressione di impotenza, l'attitudine di chi aspetta che qualcuno venga a salvarlo dalle sabbie mobili, uno stallone senza possibilità di reazione. Solo in seguito ho capito che crisi è l'altro nome dell'evoluzione. Un periodo fecondo per mettersi in ascolto della propria professione, formulando orientamenti più efficaci e anticipandone il più possibile lo stile futuro.

Il metodo del franchising è quello che meglio si adatta al cambiamento e sa mettere a frutto le indicazioni della crisi. È uno dei tanti strumenti di marketing a disposizione di un imprenditore che voglia crescere esponenzialmente e si rive-

la un eccezionale moltiplicatore del business. Peccato che sia anche il più di difficile da attuare. Perché coniugare l'aumento del fatturato con la migliore gestione dei costi, condividendo il business con altri imprenditori, non è affatto scontato come sembra.

Il termine franchising ci ricorda che il primo sistema di questo tipo fu inventato dai Franchi e dal loro sovrano Carlo Magno. Costui ebbe la brillante idea di suddividere l'impero in tante regioni e di assegnarne l'amministrazione a uomini di fiducia. Di fatto questi primi franchisee assumevano il ruolo di padroni di quel territorio e ne godevano ricchezze e benefici, a patto di riconoscere all'Imperatore una parte dei raccolti (le cosiddette *royalty*).

Ma torniamo a noi. In epoca moderna furono soprattutto gli Stati Uniti d'America a valorizzare il franchising, a partire dagli anni '20 del secolo scorso fino al boom degli anni '50, per poi propagarsi a macchia d'olio in tutti i settori dell'imprenditoria fino ai nostri giorni. Prova ne sono tuttora le concessionarie d'auto statunitensi, vere compagnie d'affiliazione. Persino i distributori di benzina sono in franchising negli USA.

La situazione europea ripropone una dicotomia piuttosto frequente. I Paesi del Nord (tra cui la Francia, per ovvie ragioni di eredità storica) si mostrarono disponibili al franchising già nel dopoguerra, tanto che ancora oggi i cittadini di quelle nazioni vantano una cultura e una preparazione sul tema molto competitiva. Diverso è il caso del Sud Europa, più refrattario alle innovazioni di questo tipo, ma con positive eccezioni come la Spagna. Oggi molte delle catene più famose al mondo sono appunto spagnole.

E in Italia? Nel nostro Paese il franchising ha iniziato a muovere i primi passi negli anni '70. Una presenza che è cresciuta progressivamente e senza interruzioni, con un aumento costante sia dei *franchisor* (o affilianti, cioè coloro che promuovono una attività in franchising) sia dei *franchisee* (o affiliati, cioè coloro che aderiscono alle formule franchising).

Il comparto franchising, che racchiude al suo interno innumerevoli settori (come moda, ristorazione, benessere, servizi, grande distribuzione e immobiliare, solo per citarne alcuni) non ha mai mostrato segni di cedimento. Anche negli anni più critici della regressione, contraddistinti da scomparse eccellenti e gravi perdite di fatturato, l'affiliazione ha conosciuto una crescita in controtendenza, seppure con cifre più modeste rispetto alla fase di sviluppo economico.

Questa è la dimostrazione che le imprese gestite su base etica con una precisa organizzazione e il ricorso a competenze specifiche non solo garantiscono i risultati sperati, ma soprattutto ottengono acquisizioni stabili nel tempo. Solo così il business si espande grazie alla forza del marchio e accresce le prospettive di durata sul lungo periodo.

Di seguito riporto alcune cifre della crescita in Italia del franchising:

Nel 1981: circa 52 franchisor e poco più di 3.000 franchisee

Nel 1991: circa 266 franchisor e circa 14.000 franchisee

Nel 2001: circa 606 franchisor e circa 36.500 franchisee

Nel 2011: circa 885 franchisor e circa 54.000 franchisee

Nel 2013: circa 939 franchisor e circa 51.000 franchisee

Nel 2015: circa 947 franchisor e circa 50.000 franchisee

Aggiungo inoltre alcuni indici dal 2008 al 2015:

+ 4,6% volume d'affari

+ 15,50% franchisor

+ 4,09% occupati nelle reti

I dati evidenziano un incremento costante dei franchisor e una diminuzione dei franchisee negli ultimi due anni (sulla flessione ha influito la scomparsa di interi comparti per cause legislative: catene di servizi finanziari, sigarette elettroniche, affiliati di agenzie immobiliari), con un aumento del fatturato globale e degli occupati. Un risultato più che incoraggiante.

Eppure ancora molto resta da fare. I ritardi non sono pochi, lo scetticismo e l'incapacità di affidarsi sono una realtà contro cui scontrarsi quotidianamente, le conoscenze sulla metodologia grossolane e improvvisate. Nonostante i molti progressi fatti, il franchising all'italiana stenta a decollare. Perché?

Le ragioni sono diverse:

- La maggior parte degli imprenditori italiani sembra ignorare che per un buon franchising ci vogliono una solida preparazione, una precisa organizzazione di base, un'etica imprenditoriale e una visione di lungo periodo. Tanti hanno iniziato una catena in franchising con una visione di breve periodo, nell'ottica del "mordi e fuggi". Ma così facendo il business resta lettera morta, effimero e senza futuro.
- Gli aspiranti franchisee sono diffidenti. Il timore di consegnare i propri risparmi al franchisor è diffuso e, in alcuni casi, tristemente giustificato. In passato molti hanno provato sulla loro pelle cosa significhi puntare i propri investimenti sul franchisor sbagliato. Un franchisor incompetente è già un fallimento annunciato.
- Il franchisee è un imprenditore a tutti gli effetti e non tutti possono fare gli imprenditori. Se non si ha la vocazione, meglio rimanere dipendenti. Il fatto che per molti degli aspetti aziendali il franchisor possa svolgere un ruolo di sostegno vantaggioso non dispensa il franchisee dal colmare le proprie lacune imprenditoriali.

- Siamo un popolo di individualisti. Come si può creare una catena forte quando tutti ci sentiamo sempre più bravi degli altri? Meglio condividere i successi e affrontare le sfide insieme piuttosto che cedere alla competizione. Fare squadra non è un optional. È un imperativo.
- Sono poche le catene di franchising italiane che si sono diffuse con successo all'estero. A contarle, non sono più di cinque. Il Made in Italy avrebbe tanto da esportare, ma manca ancora un sistema network all'altezza degli scenari internazionali. Morale della favola: dobbiamo crederci e impegnarci di più.

Al contrario, in altri Paesi europei la situazione è ben diversa. Sentirsi parte di un network, condividere le medesime esperienze, crescere insieme e demandare con fiducia a "qualcuno che sta già pensando per te" sono atteggiamenti radicati e ampiamente evoluti, che già costituiscono una realtà operante. A questo proposito sarebbe opportuno ricordare quanto affermò Mr. Ray Kroc, il fondatore di McDonald's, ovvero la catena di franchising più famosa al mondo: «Nessuno di noi è tanto in gamba, quanto noi tutti messi insieme».

Andrea Rotta, da illuminato del franchising, ha capito che era il momento giusto per mettere in pratica questo fantastico metodo di marketing direttamente nel suo business. Sono anzi certo che, come franchisee esperto, saprà farne tesoro a vantaggio di tutti, secondo quello spirito di condivisione e lavoro d'équipe che bene esprime il network CertificatoCasa®.

Per questo non faccio della mia esperienza un possesso esclusivo e geloso. Preferisco piuttosto mettermi a disposizione di quei colleghi professionisti che, come me, puntano a essere persone di successo nella loro attività e nella vita. È un'opportunità bella e buona, da cogliere insieme, e sono felice per avere contribuito a renderla possibile. Mi trovate qui, pronto

a salpare a vele spiegate insieme con Andrea e con tutti voi
di CertificatoCasa®!

Nicola Dambelli

INTRODUZIONE

Qual è la differenza tra un ingegnere e un architetto? E soprattutto a cosa servono?

L'architetto progetta le idee del cliente, traducendole in oggetti dall'alto impatto emozionale. L'ingegnere sfrutta gli strumenti tecnici per realizzare le idee creative degli architetti. Semplice, no?

Quello che fa l'architetto si vede, mentre quello che fa un ingegnere (fatta eccezione per i ponti e le strade) non si vede. Questo si traduce in una migliore *percezione* da parte del pubblico a vantaggio del primo. Infatti, di fronte a un edificio particolarmente bello, ci si chiede quale architetto lo abbia progettato e non quale ingegnere lo abbia costruito.

È una questione di *percezione*. Di architetti famosi ne conosco tanti. Molto meno sono gli ingegneri, a parte quelli che in Italia si sono dati alla politica. Ma è un tasto che non oso toccare.

È evidente che l'architetto ha maggiori credenziali in un cantiere. A lui si deve l'idea creativa, e magari l'intuizione per quell'edificio tanto singolare, ripiegato su se stesso, dalle pareti scenograficamente accartocciate, e così via. Tutti elementi che giocano a favore della *percezione*, certo. Ma all'atto pratico, dietro un qualsiasi architetto pronto a rubare la scena, c'è sempre un ingegnere che fa calcoli per la tenuta statica e il sistema degli impianti

Più l'edificio è complesso, più l'architetto si attribuisce meriti, diventa famoso e guadagna soldi. Un destino di gloria che in qualche modo s'intuisce già dal corso di studi, perché lo

studente di architettura gode da subito di un'aura particolare. È appunto percepito come un soggetto stimolante, al passo coi tempi, seducente per chiunque. A pensarci bene, ho sicuramente sbagliato la scelta della facoltà!

Questa riflessione non vuole creare futili contrapposizioni tra due categorie professionali parimenti importanti né suggerire valutazioni di merito. Eppure anni di esperienza sul campo mi hanno insegnato che valorizzare la *percezione* non è affatto un aspetto secondario, ma che anzi è fondamentale per dare lustro alla propria professione e per aspirare a guadagni molto più soddisfacenti.

Il mio progetto si rivolge pertanto al giovane professionista che muove i primi passi nel mondo del lavoro, scontrandosi inevitabilmente con un sistema che non ne mette a frutto i talenti e lo riduce a un ruolo strumentale, alla mercé di odiose dinamiche *dispruttive*¹.

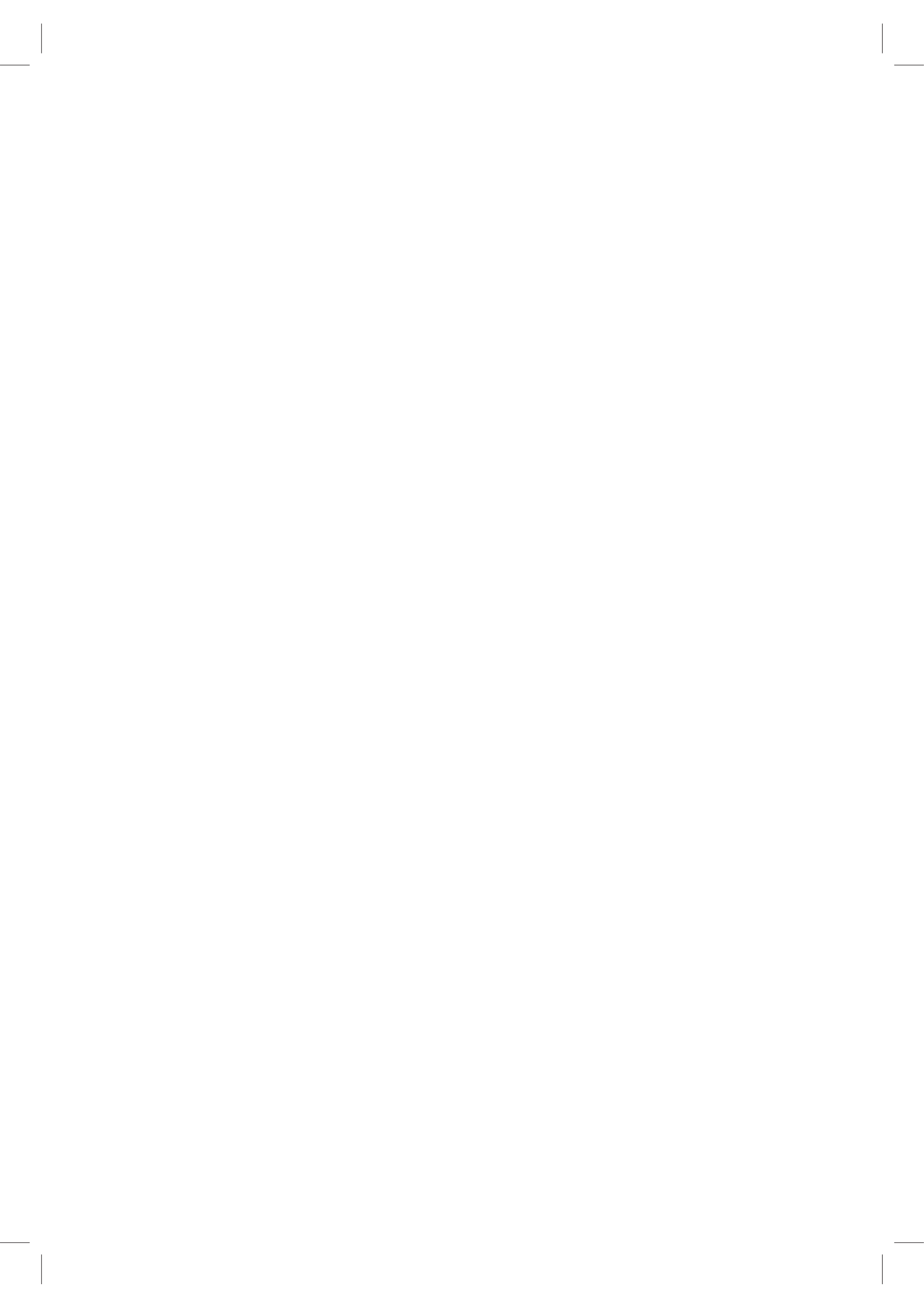
Purtroppo l'ho imparato a mie spese, essendo io per primo insoddisfatto e profondamente demotivato rispetto a quanto mi veniva proposto. Ma non mi sono dato per vinto e in uno sgabuzzino di poco più di un metro quadrato ho posto le basi per la mia piccola grande rivoluzione.

Lì ho iniziato a concepire un franchising come non se n'erano mai visti prima. Una rete che metta in comune le competenze e le qualità personali di giovani ingegneri, architetti e geometri. Un sistema di network innovativo, capace di garantire una solida base in termini di crescita costante, durata nel tempo e migliore percezione da parte dei clienti.

1 Il neologismo dispruttivo sta ad indicare la sintesi tra essere disprezzato e distrutto



Questo libro nasce per raccontare CertificatoCasa®. Un'avventura fantastica che vorrei condividere con più persone possibili. Un sogno per chi, come me, non ha mai rinunciato a sognare in grande.



CAPITOLO I

Il mio sogno

Creare un sogno è un lavoro duro
Dave Liniger²

Fin dall'inizio della mia attività lavorativa sognavo di cambiare il sistema per modificare la percezione dei professionisti come me. Gente che dopo anni di studio si ritrova nel mondo del lavoro senza gli strumenti per essere valorizzata. Oppure, peggio ancora, si butta nella mischia contro una concorrenza che ha rotto ogni argine di contenimento. Da subito si viene fagocitati in un mondo lavorativo che stordisce. Il mondo furbo e ipocrita dei grandi, che spendono parole a favore del lavoro giovanile, ma che poi non mantengono le promesse. Altrimenti non si spiegherebbe una percentuale di disoccupazione giovanile prossima al 40%.

In un panorama del genere ci si chiede che senso abbia studiare così a lungo, se poi si è costretti a svolgere compiti tanto svilenti che basterebbe la licenza delle superiori. È la delusione di molti giovani professionisti, incapaci di dare valore alle proprie competenze e di farsi largo con successo nel mercato. Questo libro si rivolge appunto a loro, alle persone di talento che vogliono mettersi in gioco e cercano una svolta nel proprio lavoro, magari con il supporto di un *dream team* come quello di CertificatoCasa®.

Del resto, non è raro avvertire all'inizio della carriera un

² Fondatore di RE/MAX - tratto dal libro "Tutti Vincenti" (Ed. Tecniche Nuove)

brutto senso di estraneità. Sentirsi incapaci di fare squadra con persone diverse per estrazione culturale, concetto dell'ecceellenza, gestione del tempo e capacità organizzative è una delle sensazioni più frustranti che si possano provare. Vi confesso che quando incominciai a lavorare fu proprio questo il principale motivo di scoraggiamento. Mi andava stretto adeguarmi agli altri, solo perché facevano in tre giorni quello che io sbrigavo in un giorno. La vivevo come una forma di violenza perché dovevo rallentare, regredire, sminuire il mio valore per mettermi alla pari con tutti. Soffrivo perché il mio talento non riusciva a emergere.

Certificatocasa® è nato per definire un percorso di crescita che permetta di decidere in anticipo con quali persone lavorare e con quali condividere la propria passione, dando il giusto risalto alle qualità di ciascuno in un settore in forte espansione come quello dell'edilizia e del risparmio energetico. È l'alternativa possibile per giovani di talento che non vogliono sprecare energie e buona volontà, l'occasione per chi teme di ritrovarsi in un breve giro di anni con un impiego da fame. Al contrario, la nostra è un'opera di seria valorizzazione. Un investimento sulle nuove generazioni che non prescinde da una scrupolosa valutazione dei singoli candidati: solo chi svolge il proprio lavoro con determinazione e voglia di imparare trova posto in CertificatoCasa®.

Talvolta mi chiedo con una certa meraviglia se i selezionatori del personale siano dotati di poteri speciali. Davvero, non sto scherzando. Come si fa a giudicare un aspirante solo sulla base del curriculum, dell'abito che indossa, delle risposte al test psicologico di turno e tutto questo, poi, nei tempi ristretti di un colloquio? Da CertificatoCasa® puntiamo a fare molto meglio. Perché sappiamo che dietro ogni candidato c'è una persona con la propria complessità, un sogno grande d'indipendenza, una promessa di successo da condividere con ogni membro del team. Il lavoro in CertificatoCasa® ha

l'ambizione di essere un'esperienza che arricchisca ogni giorno nel rispetto della propria identità e uno stimolo per sognare sempre più in grande nella concretezza delle competenze e dell'impegno personale.

Di più, è un progetto che ha a cuore un valore cardinale come la libertà. Molte volte ci si trascina in una falsa sicurezza e si demanda la propria stabilità a un posto fisso che non ci appaga, che ci illude con la rassicurazione fittizia dello stipendio a fine mese. Ci sono passato anch'io, solo che a un certo punto ho scelto di essere libero. Ho abbandonato quella castrante sicurezza verso cui ci indirizzano la famiglia, la scuola, la società e tutto il background culturale che ci ha preceduto. Ho accettato il rischio di espormi all'imprevedibile e di conquistare palmo a palmo il mio futuro. Quando dodici anni fa aprii la partita IVA non immaginavo che avrei sviluppato un franchising mai concepito prima e che avrei accettato la sfida di essere io stesso il primo a crederci.

Per questo mi piace immaginare CertificatoCasa® come la vela di una nave. Bisogna avere coraggio per non rimpiangere la terraferma e guadagnare il mare aperto, senza temere il pericolo delle correnti. Perché la rotta è tracciata e la meta più facile da raggiungere. Si tratta infatti di un sistema collaudato, che garantisce supporto a ogni affiliato evitandogli tutti gli intoppi e le dannose ingenuità della poca esperienza. Un orizzonte innovativo che vede la nascita di una nuova categoria, quella di ingegneri, architetti e geometri riuniti sotto la dicitura di *Liberi Professionisti Specializzati*, attori protagonisti di un mercato sempre più competitivo.

Il sogno di CertificatoCasa® può crescere solo se chi ne fa parte è motivato a dividerne gli stessi valori, a sviluppare quello spirito di libertà che non si lascia incantare dalle sirene della sicurezza a ogni costo. Forse ha senso citare a questo proposito un pensiero di Carlos Calçada Bastos: «La vita non

è facile, ma è squisitamente semplice». Ovvero è necessario perseverare senza il miraggio del compromesso, senza cercare scorciatoie che facciano smarrire la direzione in vista dell'obiettivo. Solo la dedizione costante alla fine permette di ottenere i risultati sperati.

Soprattutto con CertificatoCasa® la formazione precede sempre l'azione, la conoscenza rende ragione della strategia. Essere professionisti con uno stile personale, vincente e affidabile per gli altri, non è frutto di improvvisazione. Il nostro network punta a generare una solida base di clienti, assicurando una crescita costante nel tempo, proprio perché vanta un'approfondita comprensione del settore di riferimento. Leggere questo libro significa vederci finalmente chiaro. Significa decidersi già per il successo.

**Vuoi ricevere
il mini-corso gratuito di CertificatoCasa®**

**“Il primo sistema innovativo
per creare una solida base clienti e diventa-
re un libero professionista specializzato”?**



Vai adesso alle risorse gratuite sul sito

www.certificatocasa.it

per riceverlo immediatamente!

