

C
A
P
LAVORO

Alvise Amistani
www.alviseamistani.com

n° 5 - Marzo/Aprile 2014

Alvise Amistani
L'ACCOGLIENZA COME ARTE
www.amistani.com

Marca

PERIODICO DI INFORMAZIONE, ATTUALITÀ E CULTURA

Gioiosa®

PRIMAVERA
DI CORSI E
CONCORSI



DIAMO FORMA ALLA TUA IMPRESA

Tenuta contabilità
Programmazione fiscale
Soluzione crisi d'impresa
Controllo di gestione
Mercati esteri
Consulenza e
pianificazione finanziaria



Claudia Panazzolo

Dottore Commercialista
e Revisore Legale

0423.603166

Studio:
Via Monte Montefenera, 9 31044 Montebelluna (TV)



ECONOMIA

di Pierluigi Di Bella

Controllo di gestione e consulenza finanziaria, promotore
finanziario iscritto all'Albo Consob
Cell. 348 5522302 - info@pidibi.it - www.pidibi.it

SISTEMA IMPRESA IL NUOVO TRA GLI STUDI COMMERCIALISTI

N

ell'ultimo anno, e in quelli passati più recenti, il mondo si è profondamente modificato, anche quello degli studi commercialisti e di

consulenza. Il nome è rimasto lo stesso, studio commercialista, ma il significato del termine è molto diverso rispetto a dieci anni fa. Si tiene ancora la contabilità e si fanno ancora le denunce dei redditi per aziende e privati, ma il mercato moderno chiede altro, chiede una figura professionale nuova, complementare a quella "vecchia" del commercialista modello tradizionale. Una figura che insieme alla fiscalità dei "redditi" e delle "tasse", sappia parlare "umanamente" ai clienti usando un linguaggio chiaro, senza fumo e pieghe nei discorsi, e sappia ascoltare.

Un professionista preparato tecnicamente che in questo periodo di incertezza e di instabilità diffusa, abbia il coraggio di far prendere all'imprenditore le decisioni - spesso dolorose - che per troppo tempo sono state rimandate. L'espressione a fianco dell'imprenditore è la "chiave di volta" e di svolta: il professionista deve essere vicino all'imprenditore, parlare la sua lingua e spiegarli le cose come stanno, senza fare promesse impossibili o magie da prestigiatori. Un professionista deve seguire l'azienda analizzandone la redditività reale, facendo ordine con l'imprenditore nel conto economico aziendale e pianificando i flussi finanziari generati, aiutandolo così nella programmazione finanziaria quotidiana.

Grazie al monitoraggio del controllo di gestione, deve individuare i segnali premonitori, "i campanelli d'allarme" che portano alla crisi aziendale, e accompagnare l'imprenditore in un dialogo "alla pari" con le banche, che sempre più spesso parlano un linguaggio lontano da quello della gente. Ecco quindi l'importanza di affidarsi a uno studio giovane e 'alternativo', di commercialista e di consulenza, dove si fa SISTEMA IMPRESA. Oltre alla contabilità, alla fiscalità e ai servizi amministrativi "tradizionali", è importante trovare anche il controllo di gestione, il tutoraggio bancario e finanziario, la ricerca di sbocchi su mercati esteri, l'ufficio amministrativo estero decentrato, ristrutturazioni aziendali e le soluzioni alle crisi d'impresa.