



n° 1 - Settembre 2013



*Marca*

PERIODICO DI INFORMAZIONE, ATTUALITÀ E CULTURA

*Picciosa*<sup>®</sup>



L'ESTETICA DEL  
DISORDINE

## SISTEMA IMPRESA – Nuova concezione di Studio Commercialista tra modernità e tradizione

di Pierluigi Di Bella \*

\* controllo di gestione e consulenza finanziaria,  
promotore finanziario iscritto all'Albo Consob

Qualche mese fa, io e mia moglie uscivamo da realtà lavorative differenti, che ci stavano insegnando che gli Studi commercialisti "modello classico", non funzionavano più.

Il modello era cambiato, il momento storico e le esigenze dei clienti erano cambiate. Volevamo offrire al mercato un modello di studio diverso, più vicino a quello che è richiesto sia dalla gente, che dai nuovi professionisti. Uno Studio più essenziale e concreto, nelle idee e nei progetti di lavoro. Siamo convinti che il futuro sarà degli Studi commercialisti dove il lavoro è svolto realmente in "network" tra competenze diverse, così da formare un - SISTEMA IMPRESA - nel quale il cliente è al centro ed è la *mission* dello Studio e della rete di professionisti che lo circondano. Quindi un pool di professionisti, dal commercialista al consulente del lavoro, dall'avvocato all'export-manager, dall'informatico al controllo di gestione.

Secondo noi, quelli del futuro saranno gli Studi dove si fa "sistema" e non esiste più la politica del "facciamo tutto noi" (tanto per portare a casa l'incarico e fatturare al cliente), dove si effettua un'attenta scelta degli incarichi da assumere, così da accettare solo quelli che si riescono realmente a portare a termine con qualità, competenza e valore aggiunto per il cliente. Si offre, così, un tangibile vantaggio anche in termini di prezzo, il che in questo periodo non guasta. Rispetto al mercato, infatti, abbiamo la possibilità di offrire questo vantaggio sia perché abbiamo in carico meno personale operativo, visto che i lavori assunti sono in generale di meno (ma meglio seguiti), sia perché si assumono solo quegli incarichi che si sanno svolgere bene e con meno spesa per il cliente.

Abbiamo fortemente voluto uno Studio commercialista dove prima viene la filosofia di consulenza per un servizio "etico", e solo dopo viene il business. Dove il cliente, anche il più piccolo, è "sacro", dove il rapporto con la persona e la soluzione delle sue difficoltà vengono prima della trattativa per l'importo della parcella.

Veniamo ai servizi che offriamo.

A fianco dei tradizionali servizi quali:

tenuta contabilità e fiscalità per le ditte di ogni tipologia, dimensione e complessità, bilanci e denunce dei redditi aziende e privati, consulenza su operazioni ordinarie e straordinarie (compravendite aziendali, fusioni, liquidazioni ecc.), pianificazione ed ottimizzazione fiscale, tutele generazionali e successioni aziendali, pratiche con enti pubblici vari;

abbiamo introdotto

il concetto sia del controllo di gestione (reportistica frequente e costante al cliente, analisi dei prezzi/margini commerciali ed industriali, budgeting ed analisi degli scostamenti), sia della consulenza finanziaria applicata alla gestione aziendale. Come complementari alla contabilità ed analizzando le possibili aree di miglioramento economico (se e dove si produce reddito in azienda) e finanziario (dove/come va speso tale reddito) dell'impresa, questi due servizi offrono soluzioni concrete per ottimizzare la gestione aziendale.

Ad esempio nella consulenza finanziaria, partendo da un atteggiamento prudentiale e conservativo, analizziamo prima (non dopo!) i flussi finanziari che l'azienda è in grado di produrre e solo dopo avere questa informazione, laddove ve ne sia spazio, si valuta l'opportunità di chiedere agli istituti bancari/finanziari altro credito (fidi, sbf ecc.) o fonti di nuovo finanziamento (mutui, leasing, ecc.) o si valuta di rinegoziare un allungamento degli impegni già in essere. In alternativa, si studiano altre soluzioni per dare respiro alle aziende in difficoltà: parecchie di queste da noi assistite sono riuscite a riacquisire liquidità, grazie a semplici attenzioni gestionali e finanziarie, ed utilizzando strumenti nuovi per il mercato italiano.

Infine non va dimenticata la "divisione estero" che è nata nel nostro Studio.

Laddove il controllo di gestione suggerisce che non vi è altro spazio per un'ulteriore contrazione dei costi, né di un incremento nei margini commerciali, non rimane che spingere verso l'incremento dei volumi di fatturato. Quando il mercato italiano non basta più, il nostro Studio affianca l'imprenditore a muovere i primi passi all'Estero procurandogli, per mezzo di figure tecniche specializzate sui singoli mercati internazionali (export-manager) i contatti commerciali iniziali, offrendogli in tal modo di ampliare il proprio fatturato, pur sempre garantendo la sicurezza dell'incasso (in molti mercati esteri il pagamento è addirittura anticipato rispetto alla consegna della merce). In tal modo si permette al piccolo imprenditore, spesso trattasi di realtà aziendali molto piccole addirittura artigianali, di concentrarsi su quello che sa fare meglio (il suo lavoro) sgravandolo dei contatti commerciali (sempre in lingua straniera) e di tutta la parte amministrativa estera che viene demandata allo Studio. Una sorta di ufficio commerciale estero "decentrato", per quelle realtà aziendali che non desiderano affrontare l'impegno di un ufficio estero interno.

Come si vede ancora una volta un approccio di Studio commercialista molto concreto e che mira ad offrire soluzioni per uscire - tutti assieme - da una situazione difficile che temiamo non sia ancora giunta al termine.



**PANAZZOLO CLAUDIA**  
Dottore Commercialista e Revisore Legale

Studio in via Monte Monfenera, 9  
31044 MONTEBELLUNA (TV)

tel. 0423 603166

