

## SISTEMA IMPRESA – Nuova concezione di Studio Commercialista tra modernità e tradizione di Pierluigi Di Bella \*

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

Quando, qualche mese fa, decidemmo di aprire lo Studio, io e la dottoressa Panazzolo (mia moglie), qualcuno storse il naso e forse lo storcerà ancora.

Ma l'esperienza da cui uscivano, provenienti da realtà lavorative differenti, ci stava insegnando che gli Studi commercialisti "modello classico", non funzionavano più.

Il modello era cambiato, il momento storico e le esigenze dei clienti sono cambiate.

Gli Studi "moderni" sono quelli che lavorano realmente in network con professionisti dalle competenze più 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.

Secondo noi, sono "moderni" gli Studi dove il "dottore" parla con gli impiegati nelle aziende per avere la "sensazione" del clima che si vive all'interno, dove il "dottore" esce dallo Studio per andare in azienda a vedere come vanno le cose in produzione, che affianca personalmente l'imprenditore nei contatti con gli istituti di credito e ci mette la propria faccia oltre alla propria competenza, per fare in modo che gli istituti siano tranquilli che quell'azienda sia realmente seguita da un professionista.

Ovvio che questa concezione di Studio implica delle rinunce.

Non più lo Studio "pomposo", spesso anche negli arredi, con una decina tra impiegati e praticanti (spesso poco motivati), ma invece uno Studio essenziale nella sostanza, con una struttura molto snella, con poco personale (altrimenti i conti non tornano più, neanche per noi), dove anche il titolare di Studio diventa assolutamente operativo.

Non più la politica del "facciamo tutto noi", tanto per portare a casa l'incarico e fatturare, ma effettuiamo una attenta scelta degli incarichi che assumiamo, così da tenere solo quelli che si riescono a portare a termine, con qualità e valore aggiunto per il cliente offrendogli in tal modo un tangibile vantaggio in termini di professionalità percepita. Il resto dei lavori viene indirizzato alla rete di professionisti con la quale si collabora, ognuno per la propria competenza.

Nessun credito viene offerto ai clienti sull'incasso delle parcelle, ma pagamenti precisi e puntuali, pena l'abbandono immediato dell'incarico e del cliente, a favore di qualcun altro che aspetta "in coda".

Quindi 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.

In sostanza uno Studio a metà strada tra modernità e tradizione.



Veniamo ai servizi, molto moderni invece.

Affianco ai tradizionali servizi quali

tenuta contabilità e fiscalità in genere per le ditte di ogni tipologia, dimensione e complessità, bilanci e denunce dei redditi aziende e privati, consulenza in genere 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 moderno 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 rovescio della medaglia 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 sta nascendo 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 spesso è addirittura anticipato rispetto alla consegna della merce). In tal modo si permette al piccolo imprenditore, spesso trattato di realtà 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



**pdb**  
controllo di gestione  
consulenza finanziaria  
www.pdbi.it