

Fiducia. Futuro. Commercialisti

Parafrasando la sintesi del discorso di fine anno del Presidente Mattarella, l'alba degli anni venti del nuovo secolo deve portare fiducia nel futuro digitale del mondo del lavoro e delle professioni, affidandosi soprattutto a quella dei commercialisti. Per il bene delle imprese e del loro sviluppo.

Lo sviluppo digitale crea un mercato molto diverso da quello di solo pochi anni fa.

La fattura elettronica ieri, lo scontrino elettronico oggi, sono sviluppi digitali che mirano alla semplificazione e all'automazione di processi contabili e finanziari. Per i commercialisti questi sviluppi non devono essere demonizzati o letti con la lente della competizione, devono essere invece visti come i segnali di un tempo che trasforma la professione dandole una dignità diversa e forse maggiore.

Per trarre beneficio dalla nuova era digitale, il commercialista deve innanzitutto mettere ordine nel proprio Studio e deve ripensare e

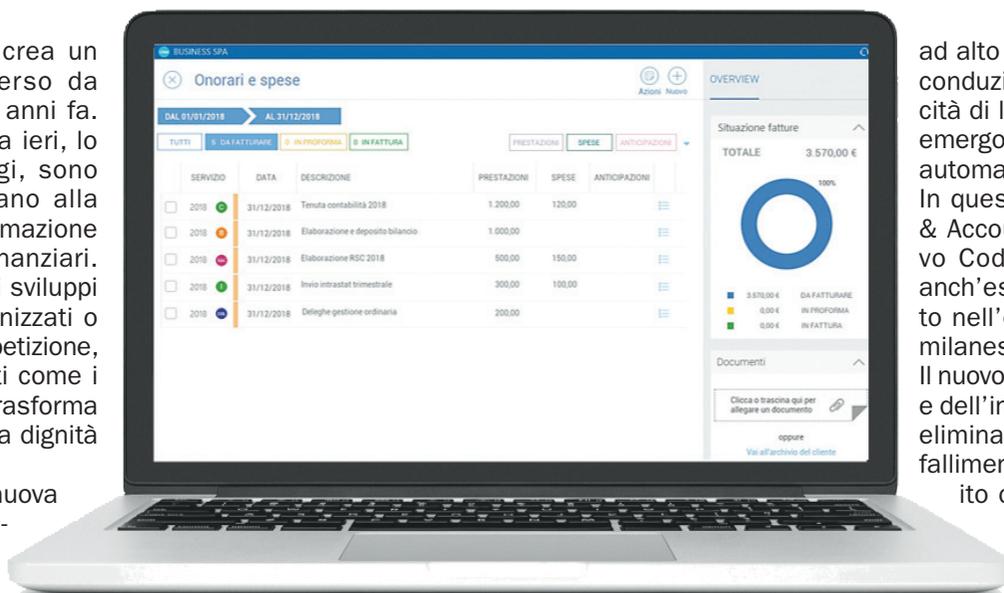
rivedere la propria organizzazione operativa. La gestione resta generalmente ancora molto tradizionale negli Studi professionali, quando si tratta di condivisione di informazioni o di organizzazione del lavoro. Il commercialista è ben consapevole del processo di cambiamento in atto, ma spesso rifugge dal ripensare profondamente ed intensamente alla propria attività ed organizzazione.

Una recente ricerca dell'Osservatorio Professionisti e Innovazione Digitale della School of Management del Politecnico di Milano rileva come il 55% degli Studi ritenga la propria dotazione digitale adatta alle esigenze attuali, ma teme che sia inadeguata in previsione futura. A questo dato si aggiunge una scarsa propensione a rivedere l'organizzazione del lavoro e delle attività con danno anche alla redditività dello Studio tipo.

Spesso il commercialista è passivamente preoccupato della capacità sostitutiva dell'automazione digitale e non approfondisce le potenzialità di una nuova organizzazione lavorativa.

Strategicamente il commercialista può e deve gestire la trasformazione digitale modificando il fenomeno in un asset sul quale sviluppare il proprio business.

Il rinnovamento organizzativo è uno dei temi centrali della giornata odierna del terzo Forum dei Commercialisti e Esperti Contabili che si svolge a Milano. Ripensare all'organizzazione dello Studio professionale è fondamentale e Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia, nel suo ruolo di partner del mondo professionale italia-



no, ha messo a punto strumenti in grado di portare valore attraverso l'automazione digitale. **Pierfrancesco Angeleri**, managing director of Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia sottolinea che «la nostra azienda ha sviluppato, nell'ambito del Progetto Genya, un software, Genya Studio, che rappresenta un importante passo avanti nel controllo di gestione delle attività dello Studio professionale. Mantenere il monitoraggio continuo sulle attività dello Studio per conservarne la redditività è sempre più importante in un momento di grande evoluzione digitale dell'intera professione. Il professionista diventa sempre più consulente grazie alle tecnologie digitali e la gestione dello Studio e delle sue attività diventa centrale per consentirgli lo sgravio dalla gestione tradizionale».



Pierfrancesco Angeleri,
Managing Director di Wolters Kluwer Tax
& Accounting Italia

Genya Studio è la soluzione software che supporta puntualmente l'intero processo di gestione delle informazioni e dei clienti dello Studio. Dal dato anagrafico del nuovo cliente all'inserimento dei mandati, dalla pianificazione della fatturazione al controllo dello sfioramento del forfait, dalla gestione di attività extra al controllo della marginalità anche per singolo servizio, Genya Studio contempla tutte le attività che il professionista deve monitorare per mantenere sotto controllo il benessere della sua attività, dei suoi collaboratori e la soddisfazione dei suoi clienti.

L'automazione viene dunque incontro alla riorganizzazione funzionale delle attività dello Studio e permette il dispiegarsi delle vere e spesso soffocate prerogative del professionista, la consulenza

ad alto valore ai propri clienti nella conduzione del business, la capacità di lettura analitica dei dati che emergono una volta elaborati dalle automazioni digitali.

In quest'ottica Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia affronta il nuovo Codice della Crisi d'Impresa, anch'esso tema di approfondimento nell'odierna giornata del Forum milanese dei commercialisti.

Il nuovo Codice della Crisi d'Impresa e dell'insolvenza, tra le mille novità, elimina dai testi giuridici la parola fallimento. Il termine viene sostituito con definizioni più tecniche e specifiche per definire le varie fasi della crisi d'impresa e si allinea così alla terminologia in uso in altri

Paesi Europei raggiungendo lo scopo di eliminare la caratterizzazione negativa che si accompagna tradizionalmente alla parola fallimento. Il nuovo Codice della Crisi d'Impresa rappresenta una vera svolta che disegna anche un'occasione per digitalizzare le pratiche gestionali e migliorare la cultura finanziaria di moltissime aziende italiane, come emerso chiaramente dal roadshow che Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia ha organizzato recentemente per avvicinare i professionisti a questa novità legislativa.

«Non è una riforma banale e i commercialisti, veri CFO in outsourcing delle PMI italiane, verranno coinvolti in modo importante. È dunque fondamentale una soluzione digitale che dia loro modo di svolgere appieno il proprio ruolo di consulenti d'impresa. La soluzione consentirà, attraverso automatismi digitali, una diagnosi precoce dello stato di difficoltà delle imprese per contribuire a salvaguardare la capacità imprenditoriale di coloro che vanno incontro a un fallimento d'impresa per innumerevoli motivi, spesso indipendenti dalla validità del prodotto o dall'organizzazione aziendale. La nuova norma è un importante tassello verso la trasformazione dei professionisti, non soltanto in termini digitali, ma anche in termini sostanziali». Angeleri sottolinea la sempre maggiore incidenza della consulenza nel business dei professionisti italiani. «L'adempimento è una commodity. Lo sviluppo della professione passa dalla consulenza e la consulenza si sostiene con la business intelligence, con la capacità di interpretare dati, con l'esperienza che consente di prevedere. Noi di Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia ci siamo con soluzioni che consentono tutto questo in modo immediato, semplice e integrato».



Wolters Kluwer

www.software.wolterskluwer.it