

GESTIONE D'IMPRESAdi **LORENZO LOSI****Studio professionale, rotta verso il miglioramento***Se pensavamo che gestirne uno fosse difficile, come vediamo il doverne gestire due?*

"Una volta eravamo liberi professionisti, oggi con tutti questi adempimenti mi sento più un dipendente dello Stato. E il problema è che non ho tempo per fare le altre cose che vorrei fare per i clienti ". Purtroppo, questa frase esprime un sentimento condiviso da tanti. La costante **rincorsa alle scadenze e alla soddisfazione del cliente** è diventata una staffetta quotidiana e se pensavate di essere gli unici, potete ricredervi: siete in ottima compagnia. Tuttavia, se anche il mercato è peggiorato, non dobbiamo farci scoraggiare, ma reagire. E' proprio questo il momento di ragionare su quali percorsi intraprendere per migliorare la situazione, perché **il miglioramento è possibile** . La parte realmente preoccupante è che il vortice degli impegni urgenti spesso trascina con sé anche il tempo necessario per capire cosa cambiare, creando un pericoloso circolo vizioso.

E se vi dicessi che **il trucco per uscirne è imparare a gestire due studi?**

Sembra un paradosso, ma già lo stiamo facendo. Infatti, ogni buon titolare sa che non può limitare il proprio sguardo allo **studio di oggi** , perché deve pensare anche **a quello di domani** . Concentrarsi troppo sull'oggi rischia di limitarci nell'efficacia di raccolta di opportunità future, mentre focalizzarci troppo sul domani rischia di farci trascurare gli impegni correnti. L'auspicio è come al solito di trovare un **giusto equilibrio** , ma la cautela è d'obbligo. Infatti, l'attenzione ai problemi di oggi è " *automatica* " perché trascurarli avrebbe conseguenze immediate, ma il beneficio di investimenti sul futuro non è né ovvio né facilmente quantificabile.

Ed ecco che, poiché l'investimento sul futuro è percepito come " *non urgente* " e incerto negli esiti, spesso il tempo dedicato alla pianificazione è insufficiente. Il problema è che se non si trova il tempo per ideare uno studio " *diverso* ", uno studio dove l'urgenza non sia così soffocante, difficilmente questo si materializzerà. Allora non solo ci troveremo a gestire quelle solite difficoltà che da troppo tempo ci affliggono, ma anche il rammarico di non aver consolidato i risultati né seminato il terreno in vista del raccolto.

Certo, la gestione di 2 studi non promette nulla di semplice. Per questo ci serve non solo una **visione d'insieme** (l'obiettivo di migliorare e crescere), ma anche **un solido appiglio e punto di riferimento** .

Qualunque vetta meritevole di essere conquistata, per quanto avvolta nelle nubi d'alta quota, necessita di un campo base fornito e di un solido piano di azione.

Ecco, il **controllo di gestione** sarà il vostro campo base e la **pianificazione** la guida che indicherà i migliori sentieri per l'ascesa. Fare inventario significa capire quali clienti meritano le vostre attenzioni, quanto spazio per nuovo lavoro è effettivamente disponibile e come valorizzare l'operato dello studio. Questo permetterà di realizzare risorse (economiche e di tempo) da fonti che si pensava esaurite e con questo rinnovato ottimismo (che otterremmo anche dal semplice aver deciso di provare!) potremo lavorare sul piano dello studio di domani.

In questo studio possiamo **avere i clienti che vogliamo** , **lavorare in ambiti di maggior soddisfazione** e **possedere un miglior bilanciamento lavoro-vita privata** . La precisa definizione dei nostri obiettivi renderà evidenti le dinamiche che ci impediscono di raggiungerli e una dopo l'altra potranno essere sostituite da soluzioni migliori e più coerenti con ciò che si vuole creare. Tutto parte dalla presa di responsabilità nei confronti del proprio futuro, e questo è un messaggio ottimista, perché la libertà del libero professionista è proprio quella di prendere le proprie decisioni.