

GESTIONE D'IMPRESA

di ROBERT BRAGA

La tempesta perfetta

Per affrontare un problema occorre innanzitutto esserne consapevoli, capirlo e affrontarlo con i giusti strumenti che la tecnologia è in grado di offrire. Ma come?

Nessuno poteva prevedere ciò che è accaduto e non tutti erano preparati allo **"sconvolgimento procedurale"** **"lavorativo"** conseguente: chi già attrezzato con tecnologia *cloud* e comportamenti quotidiani riconducibili allo *smart working* (no telelavoro) non ha avuto particolari difficoltà ad adattarsi al **lavoro da casa**. Altri, di indiscussa professionalità ma digitalmente impreparati, hanno subito il contraccolpo almeno in termini economici per trovare la prima soluzione di emergenza che consentisse di continuare a fornire quel servizio di qualità che contraddistingue ogni studio professionale.

Videoconferenze interne e con la clientela, documenti *online* a disposizione dello studio e dei clienti, prima nota digitale, *chatbot*, *powerBI*, planner adempimenti, *e-commerce*, pagamenti elettronici e così via; una "contezza" di ciò che la tecnologia può offrire **a tutto vantaggio dell'efficienza e dell'efficacia**. Eppure, qualcosa non ha funzionato: ci si è dovuti confrontare con le **conseguenze psicologiche** indotte da un blocco della libertà di movimento. A volte abbiamo scoperto piacevoli conferme sulla produttività nostra e dei nostri collaboratori, altre abbiamo dovuto invece affrontare le delusioni di chi si riteneva all'altezza del ruolo ricoperto all'interno dello studio e fino a quel momento diversamente misurato.

Uno sconvolgimento che fa riflettere sulla necessità di **essere sempre più preparati in materia digitale**, che tutta la squadra dovrebbe masticare a colazione, pranzo e cena. E allora? Formazione, formazione e ancora formazione. **Formazione sia sull'utilizzo degli strumenti che sulla conoscenza della tecnologia esistente** e che verrà e di ciò che può fare. Solo così si potrà raggiungere quella consapevolezza necessaria per prendere le giuste decisioni volte a risolvere un problema attuale, ma con un occhio rivolto al futuro, a ciò che accadrà tra qualche anno. E in materia digitale le novità non mancano, a partire dall'obbligo di ordinativi solo elettronici nella Sanità, alla fattura elettronica europea, ai prossimi documenti di trasporto digitali, alla nuova Direttiva Europea sui servizi di pagamento PSD2 e così via.

Il nuovo mercato che noi e i nostri clienti dobbiamo affrontare sarà sempre più digitale: tralasciando le medie e grandi imprese (che hanno risorse per assumere figure ad hoc, adeguando le procedure all'evoluzione indotta dalla normativa e dal mercato), le piccole e piccolissime realtà imprenditoriali (rappresentanti la quasi totalità del mercato italiano e presenti in grande percentuale all'interno degli studi professionali) non hanno né le risorse né la consapevolezza di ciò che accadrà. Di certo tutti oggi hanno capito che **il digitale può essere di aiuto, ma hanno bisogno di qualcuno che li accompagni** in questo nuovo mondo inesplorato, che suggerisca come modificare i propri modelli di business per adattarli al nuovo contesto di luoghi e spazi, di regole e comportamenti.

Come in un mare in burrasca, oggi più che mai l'azienda ha bisogno del giusto timoniere per traghettare la nave in acque tranquille e più pescose. Se non lo faremo noi, ci penserà qualcun altro.