

di **LORENZO LOSI**

Cosa rischiano gli studi nel 2022?

Per un effetto a catena, quando le aziende sono in difficoltà, lo studio soffre. Come prepararsi a quest'anno?

Sono preoccupato per l'evolversi della situazione geopolitica e per le ricadute economiche che essa avrà sul nostro Paese già provato da 2 anni di Covid. Per prepararci al meglio agli scenari futuri, possiamo riflettere su quanto avvenuto in passato e trarre alcuni insegnamenti. In particolare, voglio concentrarmi sui risvolti prevedibili per gli studi professionali.

Il rincaro delle materie prime, il rimescolarsi delle rotte commerciali, la crescita dell'inflazione e le conseguenze di quest'ultima sulle abitudini di spesa di cittadini e aziende colpiranno ognuno di noi e interesseranno, in modo più o meno diretto, anche i vostri clienti.

Alcune realtà **sperimenteranno immediatamente gli effetti dalla situazione attuale** : come mi ha ricordato una commercialista del nord della Sardegna, l'economia locale è profondamente legata al turismo russo, che quest'anno verrà a mancare con conseguenze significative.

In altri casi invece **le conseguenze saranno più indirette** : il variare del costo dei materiali influenzerà le aziende e le abitudini di spesa delle persone. Che impatto avrà l'aumento del prezzo della benzina sull'abitudine delle persone di andare a pranzo al ristorante gestito dal vostro cliente?

Ebbene, lo studio si troverà a dover gestire con il cliente alcune problematiche nuove e a dover trovare insieme a lui soluzioni, magari guidandolo nell'accesso a risorse messe a disposizione dal legislatore per contrastare questi problemi. Insomma, per lo studio il rischio di lavoro extra mal pagato è altissimo, quindi vi invito ad **agire da imprenditori e capire anche come monetizzare lo sforzo aggiuntivo che vi sarà richiesto** .

Per tanti clienti, concausa gli anni di Covid, potrebbero presentarsi difficoltà economico-finanziarie simili a quelle post crisi del 2008. Ed ecco che **il passato ci aiuta con qualche insegnamento sulla gestione del cliente** che, se seguito, ci eviterà di ripetere gli stessi errori.

In quegli anni, gli studi hanno dovuto affrontare l'aumentare degli insoluti, delle richieste di sconto e, più in generale, un peggioramento della " *qualità di vita* ", facendo di più per meno. Questi effetti della crisi sono stati particolarmente severi per gli studi non dotati di un controllo di gestione efficace, che si sono rivelati essere i più lenti a prendere consapevolezza della situazione e meno preparati a reagire.

Oggi il rischio è quello di rivivere una situazione simile perché solo pochi studi in Italia hanno migliorato la loro situazione organizzativa e gestionale rispetto ad allora e tanti sono oggi più stanchi e con bilanci ancora peggiori.

Come contrastare questa previsione? Giocando di anticipo e gestendo lo studio in modo attento e consapevole a partire da domani.

In previsione dell'aumento delle richieste di sconto, il titolare deve **prepararsi a gestire tutte le occasioni in cui il cliente metterà in discussione l'onorario** . La differenza tra difendere il prezzo e cedere alla richiesta di sconto è legata al sapere cosa stai facendo per il cliente. In assenza di una chiara consapevolezza delle attività svolte, si finisce per arrampicarsi sugli specchi, provando a spiegare una " *qualità* " che evidentemente l'interlocutore non può comprendere. La situazione sarebbe diversa se portaste davanti agli occhi del cliente **la schiacciante evidenza dei dati** , che sposta l'attenzione dal " *quanto costi* " al " *cosa hai fatto* ": per far funzionare la tua amministrazione, quest'anno il mio studio è stato impegnato in n ore di assistenza email e telefonica, n incontri, n ore di formazione alla struttura ecc. Spesso i dati del lavoro che già svolgi sono sufficienti a lasciare il cliente senza parole e rendono possibile motivare le tue posizioni. Poi, un accordo si trova, ma solo dopo aver spiegato il tuo punto di vista.

Lo studio deve gestirsi come un'azienda e sulla forza dei numeri deve navigare in questa tempesta perché con venti così burrascosi anche il miglior capitano **ha bisogno di tutto l'aiuto possibile dall'equipaggio** , dalla strumentazione di bordo e, mi permetto di dire, anche **da qualcuno che sa come prepararvi a questo genere di avventura** .