

GESTIONE D'IMPRESA

di EROS TUGNOLI

Il valore della sostenibilità

Mentre la sostenibilità in passato era solo una questione di immagine, ora non più: è sempre più un obiettivo concreto rivolto alla consulenza strategica dei professionisti verso i loro clienti.

Alcuni giorni fa si è svolto a Bologna il **Convegno nazionale dei commercialisti** dal titolo " *Il valore della sostenibilità* ". Tra i vari argomenti trattati, sono emerse alcune indicazioni che cambieranno a breve termine la professione stessa dei commercialisti e dei consulenti aziendali.

La focalizzazione fondamentale è su queste tre linee guida: **1. Ambiente 2. Sociale 3. Management** .

La storia degli ultimi 2 anni ha riportato in auge alcuni principi che forse le persone avevano dimenticato, probabilmente per una situazione in Italia fondamentalmente di pace e relativo benessere: la protezione dell'ambiente che ci circonda, una mentalità rivolta al sociale e all'aiuto delle categorie in difficoltà, la salute propria e degli altri. Il mercato nei prossimi anni modificherà decisamente la tipologia della domanda e dell'offerta, orientandosi sempre più verso **prodotti e servizi "green" e sostenibili** .

Ma gli imprenditori sono preparati per questo? Hanno cambiato mentalità e modificato la loro visione del futuro che li aspetta?

Probabilmente no. E chi sta già guardando in quella direzione â€"lo faceva già da tempo!

Non è questa la sede per citare i nomi, ma già esistevano aziende che creavano lo **spazio "babysitting "** per le mamme, **palestre per i dipendenti, variazioni di orario e permessi per i neogenitori** , norme di igiene e sicurezza, formazione tecnica e culturale per i collaboratori.

Questi casi erano talmente rari ed eccezionali che noi ne siamo venuti a conoscenza solo attraverso servizi televisivi esclusivi.

Ora però poniamo la stessa domanda ai professionisti e titolari di Studi:

"Siete preparati per questo? State cambiando mentalità e visione su come cambia la vostra professione nei prossimi anni?"

Potrei dire, se mi concedete un po' di fazziosità, che se state leggendo queste righe e altre informazioni dal Sistema Ratio, siete già in pole position.

Nei processi di transizione ecologica i **consulenti, commercialisti e fiscalisti** in primis, non dovranno avere solo il ruolo contabile ma essere dei veri e propri partner per le aziende, come indirizzi e come consiglio, accompagnando l'imprenditore verso questo passaggio alla sostenibilità ambientale e benessere dei dipendenti. Come fare? Intanto occorre prendere atto che l'aggiornamento, comunque sempre indispensabile, non basta più, ma occorre una condivisione e una **formazione interna allo Studio** : orientamento green, gestione dei collaboratori su **risparmio e trasparenza** delle comunicazioni, efficientamento delle procedure, utilizzo sempre maggiore di tecnologie informatiche.

Poi occorre rivolgersi alle aziende e agli imprenditori proponendo servizi e consulenze che richiedano una vera e propria formazione specialistica, un aumento delle vostre competenze tecniche su un ampio spettro multidisciplinare: marketing, commerciale, negoziazione, procedure d'acquisto, ottimizzazione del tempo.

Nel mio settore, **marketing e vendite** , fortunatamente stanno aumentando i professionisti che si rivolgono a me e ad altri miei colleghi per apprendere strategie commerciali specialistiche, sia per loro stessi, sia per i loro clienti. Il cambio di mentalità è lento e impegnativo, ma la decisione di dare la svolta alla vostra professione si prende in un secondo.