

di ALESSANDRO VIANELLO

Piccolo commercialista e consulenza ESG: la serie

Molti piccoli studi cercano di far fronte all'ineludibile contrazione della loro principale area di intervento professionale (contabilità e Fisco) e puntano sullo sviluppo di un nuovo servizio di consulenza in ambito ESG. Come farlo?

Partiamo con una premessa in 3 punti:

- 1) lo **sviluppo di un servizio consulenziale** nell'ambito della sostenibilità è oggetto di un crescente interesse da parte dei commercialisti, categoria professionale formata prevalentemente da piccoli studi (la pubblicazione "L'evoluzione della professione di Commercialista", edita dalla FNC nell'agosto 2022, indica che gli studi fino a 3 addetti rappresentano il 52,7% del totale, quelli con 4-5 addetti il 18,9%, quelli da 6 a 10 addetti il 17,8% e, infine, quelli con più di 10 addetti il residuo 10,6%);
- 2) la **consulenza ESG**, volta non tanto a rendere l'impresa in grado di rendicontare le proprie performance nell'ambito della sostenibilità quanto invece a supportarla nell'implementazione di un processo di sviluppo sostenibile (che andrà poi rendicontato), va intesa (e spiegata al cliente) come consulenza allo sviluppo aziendale (come sviluppare margini, fatturati, liquidità e profitti a fronte di un modello di crescita d'impresa che persegue obiettivi integrati di tipo economico-finanziario, sociale e ambientale);
- 3) l'imprenditore è interessato a **far crescere la propria impresa**, non a rendicontare.

Cosa ostacola l'evoluzione professionale - Il titolare di uno studio professionale di piccole dimensioni, interessato allo sviluppo di un servizio consulenziale ESG, deve fronteggiare le seguenti 4 criticità:

- è necessario un **cambiamento nel modo di pensare del professionista** e, conseguentemente, nelle modalità organizzative, comunicative ed erogative della consulenza professionale (un conto è l'erogazione del tradizionale servizio di consulenza contabile/fiscale, un altro quello della vendita di un servizio di *business development*);
- va **superata la carenza cronica di risorse** (tempo, denaro, energia, competenze);
- va **colmata la limitata esperienza** nel campo della consulenza allo sviluppo aziendale;
- va **organizzato e implementato uno specifico processo di diversificazione** del servizio professionale, riposizionamento e riorganizzazione dello studio.

Come deve procedere il piccolo commercialista? La risposta a un quesito così complesso si presenta multipla e verrà data attraverso una serie di articoli volti ad approfondire temi quali:

- l'analisi della situazione iniziale del piccolo commercialista a impostazione tradizionale;
- i freni al cambiamento e le contromisure adottabili;
- i requisiti minimi per un servizio qualitativamente accettabile;
- le nuove modalità comunicative richieste;
- la creazione del posizionamento di nicchia;
- i tempi e i costi di acquisizione delle competenze tecniche e trasversali richieste;
- le modalità di erogazione del nuovo servizio di consulenza;
- il protocollo di partenariato per l'erogazione diretta o indiretta del servizio di consulenza ESG o per lo sviluppo di iniziative di coinvestimento.

Ancora dubbi? Lascio i colleghi ancora dubbiosi circa la bontà della svolta ESG con una considerazione: il mercato della consulenza ESG non sta tanto nelle oltre 7.500 aziende obbligate dalla CSRD a rendicontare quanto nei milioni di MPMI che dovranno far fronte alle crescenti richieste dei propri *stakeholder* (fra cui le banche e le grandi imprese clienti) di un'informativa adeguata nell'ambito della sostenibilità.

Stay tuned, l'opportunità va colta.