RATIO QUOTIDIANO
Il commento e la critica delle più importanti notizie del momento

CONSULENZA AZIENDALE, COMMERCIALE E MARKETING

di LORENZO LOSI

Far digerire il controllo nello studio professionale

In un contesto in cui gli studi non sono abituati a una raccolta dati rigorosa, il rischio di incomprensioni è elevato e può trasformarsi in un alibi per il titolare. Come superare l'impasse?

Molti studi professionali oggi operano senza un vero sistema di controllo. Si lavora, si consegna, si incassa - ma raramente si ha piena consapevolezza di dove si generi **marginalità** e dove, invece, si stia semplicemente consumando tempo. Il risultato? Studi che navigano a vista, con performance affidate più all'inerzia che a una reale capacità di governo.

Il controllo in studio parte da un concetto tanto semplice quanto trascurato: la **rendicontazione delle attività.** Significa, in concreto, tracciare dove viene impiegato il tempo, cliente per cliente, attività per attività. Non è burocrazia, ma l'unico modo per trasformare il lavoro quotidiano in **dati utili a decidere.**
Eppure, proprio qui emerge il primo grande ostacolo. All'interno delle strutture, il controllo è spesso percepito come uno strumento di **sorveglianza.** E il titolare, temendo resistenze o tensioni, evita di introdurlo. Non è un caso che la maggior parte degli studi non utilizzi un **timesheet** in modo sistematico. Ma senza dati, non esiste gestione: esiste solo operatività.
Il vero punto, però, è un altro: le resistenze della struttura non sono mai il problema decisivo. Si gestiscono sempre, se c'è **chiarezza, coerenza e leadership.** La vera chiave di volta è il titolare. È la sua capacità di assumersi la responsabilità del cambiamento, di spiegarne il senso e di sostenerlo nel tempo. Quando questa guida manca, qualsiasi strumento è destinato a fallire; quando invece è presente, anche le resistenze più forti si trasformano in **abitudini operative.**

Il salto di qualità si compie quando al controllo si affianca il ***budgeting,*** cioè la pianificazione preventiva delle attività. Non basta sapere quanto tempo si è speso: bisogna sapere quanto tempo si sarebbe dovuto spendere. Solo così il confronto tra pianificato e consuntivato diventa uno **strumento decisionale.** È in questo spazio che nasce la responsabilizzazione delle persone e la capacità dello studio di correggere la rotta in tempo.

Per introdurre un sistema efficace servono 3 passaggi chiave:
- il primo è **culturale:** spiegare alla struttura che il controllo non è un vincolo, ma una scialuppa di salvataggio. In un contesto in cui nulla può essere dato per scontato, misurare significa proteggere il futuro dello studio;
- il secondo è **tecnico:** adottare uno strumento semplice, costruito su un numero corretto di attività, né troppe, né troppo poche, perché un sistema inutilizzabile è, di fatto, inutile;
- il terzo è **metodologico:** creare momenti periodici di analisi, in cui i dati vengono letti e trasformati in decisioni operative.

Gestire uno studio con un sistema di pianificazione e controllo significa uscire dalla posizione di **ostaggio dei clienti.** Significa tornare al volante, scegliere cosa è davvero importante e intervenire sulle situazioni che impediscono di esprimere il proprio potenziale.
Aggiustare i **forfait,** valorizzare e fatturare gli **extra,** distribuire correttamente i carichi di lavoro: questo è il compito del titolare. Non fare i dichiarativi.
Capirlo è il primo passo, il secondo è quello di fare una scelta e decidere quale sarà l'impatto che avrai sul tuo studio nei prossimi anni.

Riproduzione vietata - martedì 12 maggio 2026