



Venerdì 24/01/2020

Uno sguardo al passato e un passo verso il futuro

A cura di: *BDM ASSOCIATI Srl*

Spunti e considerazioni sulla fatturazione elettronica B2B a un anno dall'entrata in vigore.

La Fatturazione Elettronica B2B è stata per gli studi professionali uno dei cambiamenti di maggior rilievo degli ultimi anni. Passato ormai un anno dalla sua entrata in vigore, la gestione di questa nuova modalità operativa è diventata qualcosa di familiare. Ma che cosa ha significato questo "salto tecnologico" e operativo per gli studi?

Il primo effetto prodotto dalla Fatturazione Elettronica (FE), che è fondamentale tenere in considerazione per comprendere l'evoluzione dello studio professionale, è la significativa riduzione dei tempi di gestione del cliente, in particolare per quanto riguarda la contabilità. Gli automatismi software e la maggiore precisione imposti da questo adempimento hanno infatti sostanzialmente aumentato la possibilità di recuperare tempo, opportunità che molti studi hanno colto abbattendo i costi di gestione dei clienti.

Questo ulteriore passo nel processo di digitalizzazione ha quindi determinato, trasversalmente a tutte le realtà di studio, la possibilità di ridurre tempi e costi. Purtroppo però non è stata percepita e sfruttata da tutti nello stesso modo. Alcuni studi hanno infatti incontrato difficoltà nell'adeguamento alla FE senza riuscire a percepirne i miglioramenti e questo è avvenuto principalmente a causa di due ostacoli: l'eccessiva libertà lasciata ad alcuni clienti e la sempre pericolosa Legge di Parkinson.

Adeguarsi ad un adempimento di questa portata non è certo un compito facile ed è normale scontrarsi con alcune difficoltà durante il processo. La speranza tuttavia è che, ripercorrendo gli errori più comuni che sono stati commessi, i professionisti che ancora li stanno combattendo riescano a prendere coscienza delle cause del problema e a dirigersi verso soluzioni costruttive.

Approfondiamo quindi meglio i due ostacoli di cui parlavamo poco fa: il primo caso si incontra quando lo studio non ha prestato la necessaria attenzione alla scelta tecnologica, lasciando libero il cliente di decidere come comunicare i dati. I clienti non indirizzati dallo studio verso software compatibili, non adeguatamente formati al loro utilizzo o inclini ad approfittare dell'assistenza, tendono ad assorbire il potenziale di miglioramento connaturato alla fatturazione elettronica, annullando molti dei benefici portati dalla digitalizzazione. Il secondo problema riguarda invece la Legge di Parkinson, stando alla quale "il lavoro si dilata in funzione del tempo disponibile". Pertanto, anche se i tempi della gestione del cliente si riducono lasciando spazio a nuove attività, alcuni studi finiscono per riempire gli spazi vuoti impiegando più tempo a svolgere le stesse mansioni o dedicandosi ad attività che non sono effettivamente in grado di portare reddito. La giornata lavorativa risulta quindi piena e, nonostante gli sforzi delle persone a migliorarsi e i recuperi sulla gestione della contabilità, i tempi complessivamente non risultano ridotti.

La legge di Parkinson dimostra che non è sufficiente ridurre il tempo, ma è fondamentale decidere come reimpiegarlo e reinvestirlo. Le attività per reintegrare il lavoro del personale di studio sono molteplici, e anche se trovate difficile impostare un meccanismo per la ricerca di nuovi clienti, esistono serie opportunità all'interno dello studio. Una direzione credibile potrebbe essere quella di diversificare i servizi offerti ai clienti di studio approfondendo, ad esempio, il significato gestionale dei dati delle fatture. Controllo di gestione, rapporti banca - impresa e welfare sono solo alcune delle attività a valore aggiunto verso cui le imprese dimostrano sempre maggiore interesse.



La diversificazione dei servizi non è importante solo per recuperare efficienza e mantenere il dimensionamento dello studio. Lavorare con il cliente in ambiti che lo stesso percepisce come di valore permette infatti allo studio di ritagliarsi un posizionamento competitivo maggiormente credibile per il medio lungo periodo in un mercato che negli ultimi anni ha dimostrato sempre minor interesse per l'attività contabile, almeno nella sua declinazione fiscale. Si sta presentando per il professionista l'occasione di tornare ad essere consulente, ponendosi al fianco del cliente nella conduzione efficace della propria azienda.

È importante riuscire a cogliere le nuove opportunità e a leggere i nuovi segni, e spero che queste parole siano uno stimolo per farlo, perché i recuperi permessi dalla FE renderanno il mercato ancor più competitivo. C'è chi risulterà accattivante per il cliente poiché maggiormente evoluto e completo nei propri servizi e c'è chi riuscirà a proporre al mercato prezzi più contenuti. Non evolvere potrebbe portare gli imprenditori clienti a rivolgersi a qualcuno che per prezzo o per offerta risulta maggiormente accattivante.

Con l'anno appena iniziato credo possa valere la pena dedicare a se stessi qualche ora del proprio tempo per auto valutarsi. La Fatturazione Elettronica come ogni cambiamento richiede una risposta concreta da parte di ogni interessato e penalizzerà la rigidità. Cambiare spaventa, ma concentrarsi sulle opportunità dall'altro lato della staccionata rimette in prospettiva il sacrificio necessario, facendo superare l'inerzia. Le opportunità di lavoro con le imprese sono infinite, per chi saprà coglierle.

Dott. Lorenzo Losi