

Nuovi Modelli di Business

Michele D'Agnolo

ODCEC VENEZIA 11 OTTOBRE 2018

Sommario

- La reazione
- I modelli di business
- Gli strumenti giuridici
- Il progetto di cambiamento del vostro studio
- Le competenze

Le reazioni

- Lotta, fuga o adattamento?
- Politecnico di Milano
 - Vitruviani
 - Smart professional
 - Equilibristi
 - Silenti
- Cancellati dall'Ordine











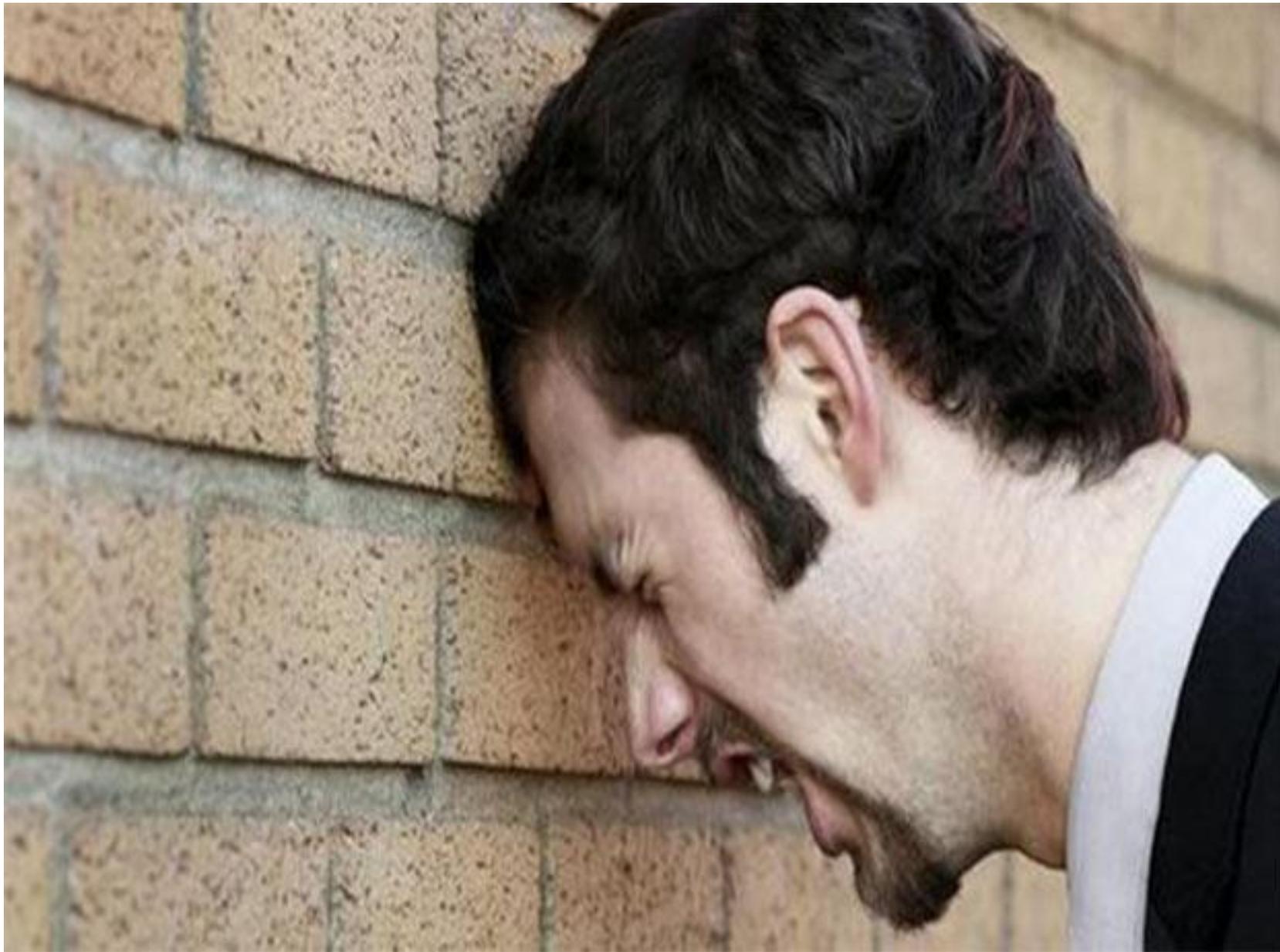






















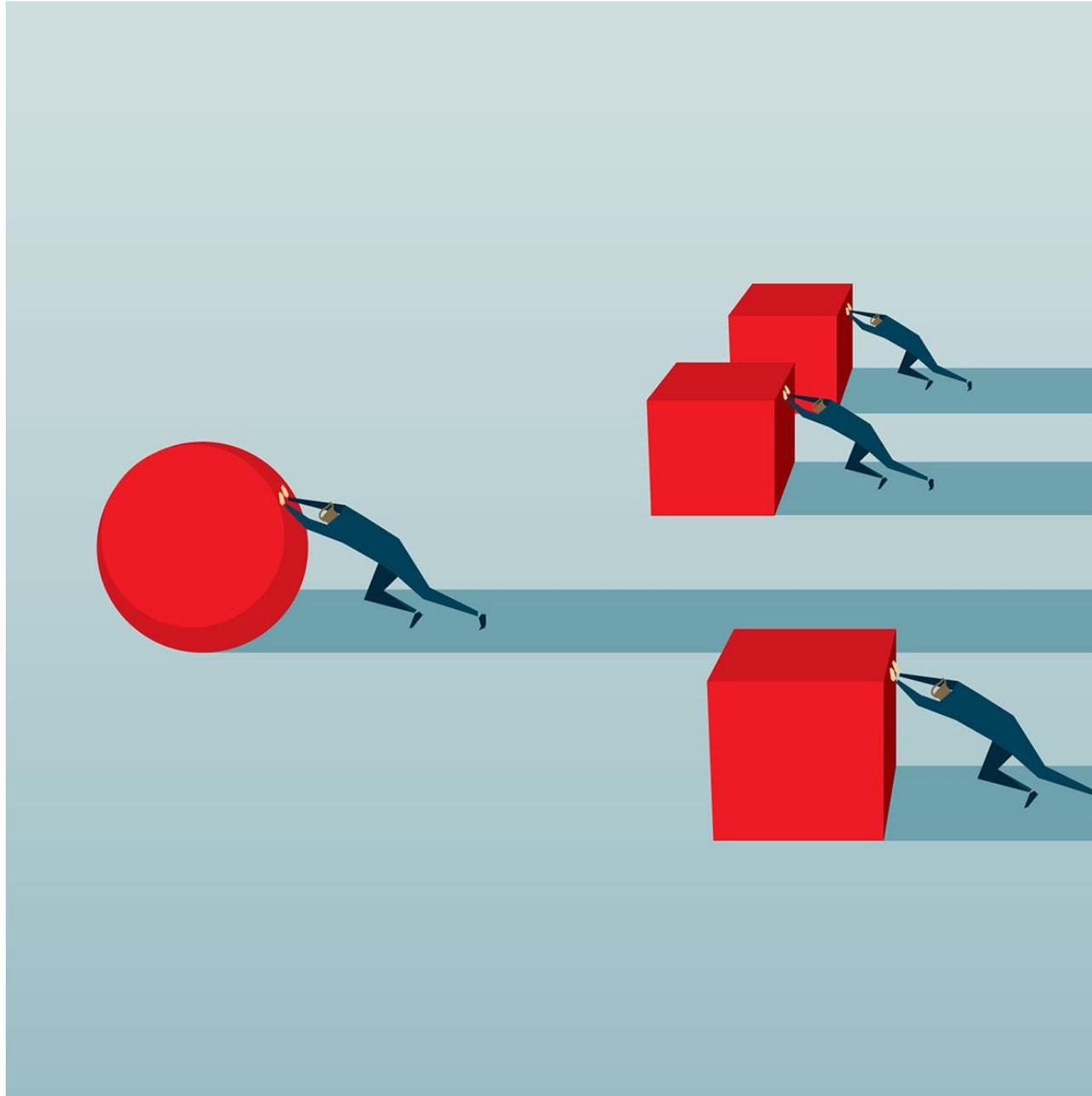








Modelli di business















M MAXTRINO
1998 FARMACIA GENTILESSIMO

HOME · MAXTRINO · FUNZIONI · VANTAGGI · PREZZI · NEWS · CONTATTI

VOLA VERSO IL FUTURO:

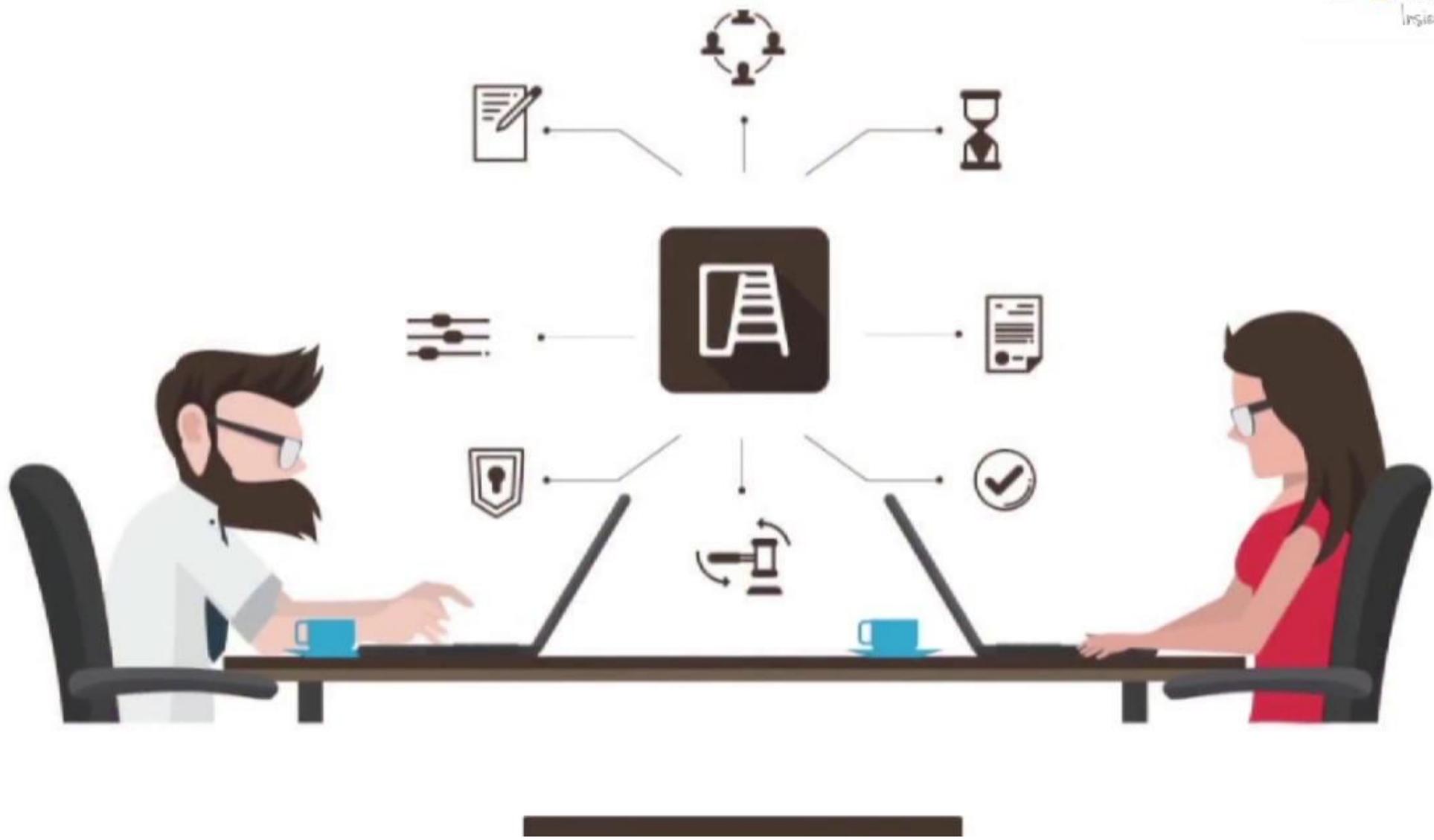
con Maxtrino pastafreddo: i servizi per il cliente **MAXTRINO** alla continua evoluzione

The banner features a dark background with a light blue scooter on the left and a white airplane with a red 'M' logo on the right. The text is centered and white.



filosofia fiscale

Diventa un soggetto fiscalmente sostenibile



Strumenti giuridici







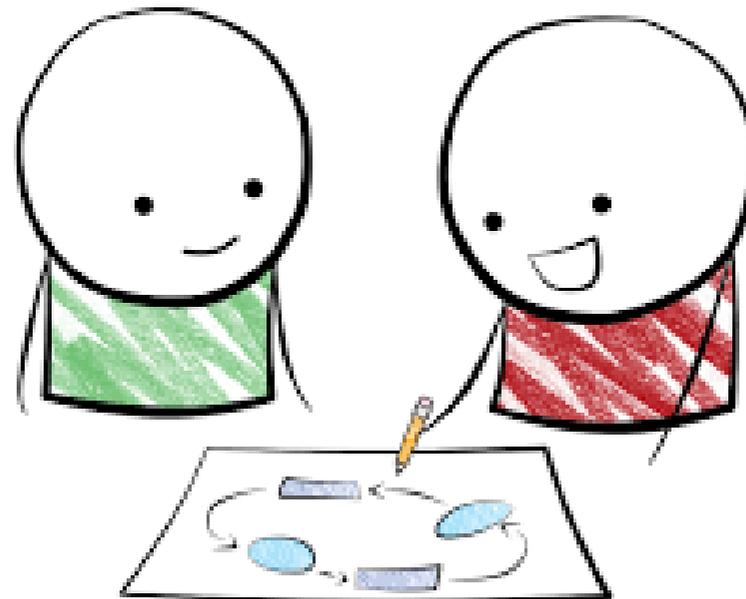




Il progetto di cambiamento

La strategia delle 3D

- Digitalizzare
- Demandare
- Differenziare



Digitalizzare

- Ufficio senza carta e conservazione sostitutiva
- Acquisizione fatture OCR
- Collaborazione dei clienti in tandem fatture attive
- Collaborazione dei clienti in tandem fatture passive
- Riconciliazione bancaria automatica
- Uso dei recuperi automatici del piano dei conti
- Istituzione del timesheet e controllo di gestione
- Automazione ciclo cliente

Il tempo della contabilità

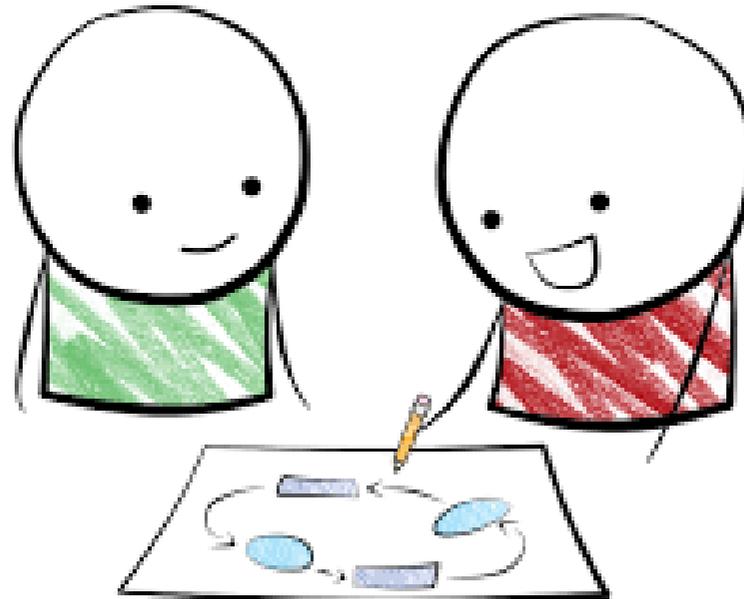
- **Acquisizione, solleciti e riordino**
- **Input cifre**
- Classificazione civilistica e fiscale, IVA, incluso controlli
- F24 telematico
- Input finanziario e riconciliazione, **richieste a clienti**
- Stampa registri
- **Archiviazione, conservazione, consultazione e restituzione dei documenti e dei registri**

Vantaggi della digitalizzazione

- Lato ricavi
 - + 5% per pratiche “nascoste” e difesa forfait
 - + fatturato per addebito conservazione sostitutiva
- Lato costi
 - -10.000 euro/anno + per ufficio senza carta
 - - 25% tempo contabile per riconciliazione bancaria
 - - 10% per fatture attive rilevanti in tandem
 - - 5% per fatture passive in tandem
 - - 20% tempo contabile per OCR fatture
 - - 30% per scansione e doppio schermo

DEMANDARE

- Creazione di procedure standard
- Pianificazione della produzione
- Delega della produzione



Definizione e utilizzo procedure scritte

- Benefici:
 - Riduzione errori e rischi
 - Eliminazione degli sprechi e attività a basso valore aggiunto
 - Revisione critica dei controlli in ottica costo-beneficio
 - Uniformità di approccio

Pianificazione della produzione

- Il tempo è come un gas
- La budgetizzazione dei tempi incrementa la produttività del 30% e riduce l'incertezza e l'insoddisfazione degli addetti

La delega

- Un partner di un grande studio internazionale interviene in media per il 10% del tempo dedicato ad una pratica di notevole difficoltà
- La delega unita all'addestramento e alle procedure permette ai partner dei grandi studi di gestire fino a 5X tanto il fatturato attualmente gestito senza aumentare i rischi e avendo tempo per gestire i clienti e organizzare il lavoro
- Per agire la delega dobbiamo disporre dei giusti strumenti e superare una complessa serie di perplessità a livello interiore

Vantaggi della riorganizzazione

- Procedure – 10-15% riduzione attività non a V.A.
- Gestione della produzione – 20%
- Gestione della delega – fino a 5x fatturato individuale

Avanguardia o retroguardia

- L'effetto sogliola spinge a spostarsi lateralmente verso le attività a maggiore valore aggiunto e a minore rischio di digitalizzazione
- Al Dottore Commercialista è riconosciuta ... competenza specifica... in Economia Aziendale

Economia aziendale

- Controllo di gestione
- Finanza aziendale
- Marketing e vendite
- Organizzazione Aziendale
- Gestione delle risorse umane
- (temporary) Management
- Fare impresa?

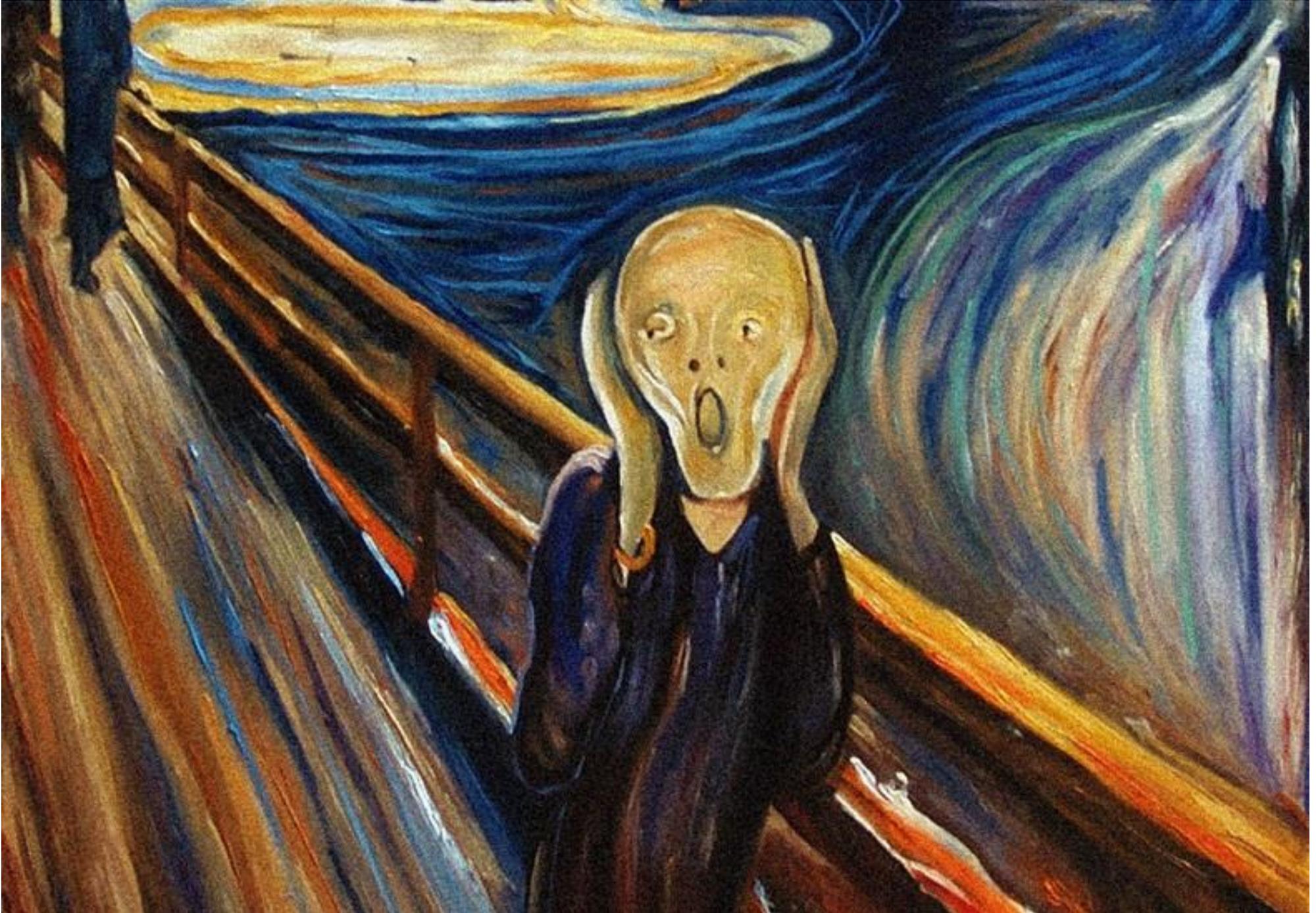
Ostacoli al cambiamento





















Alcuni esempi di opzioni strategiche

One man band



Opzioni strategiche

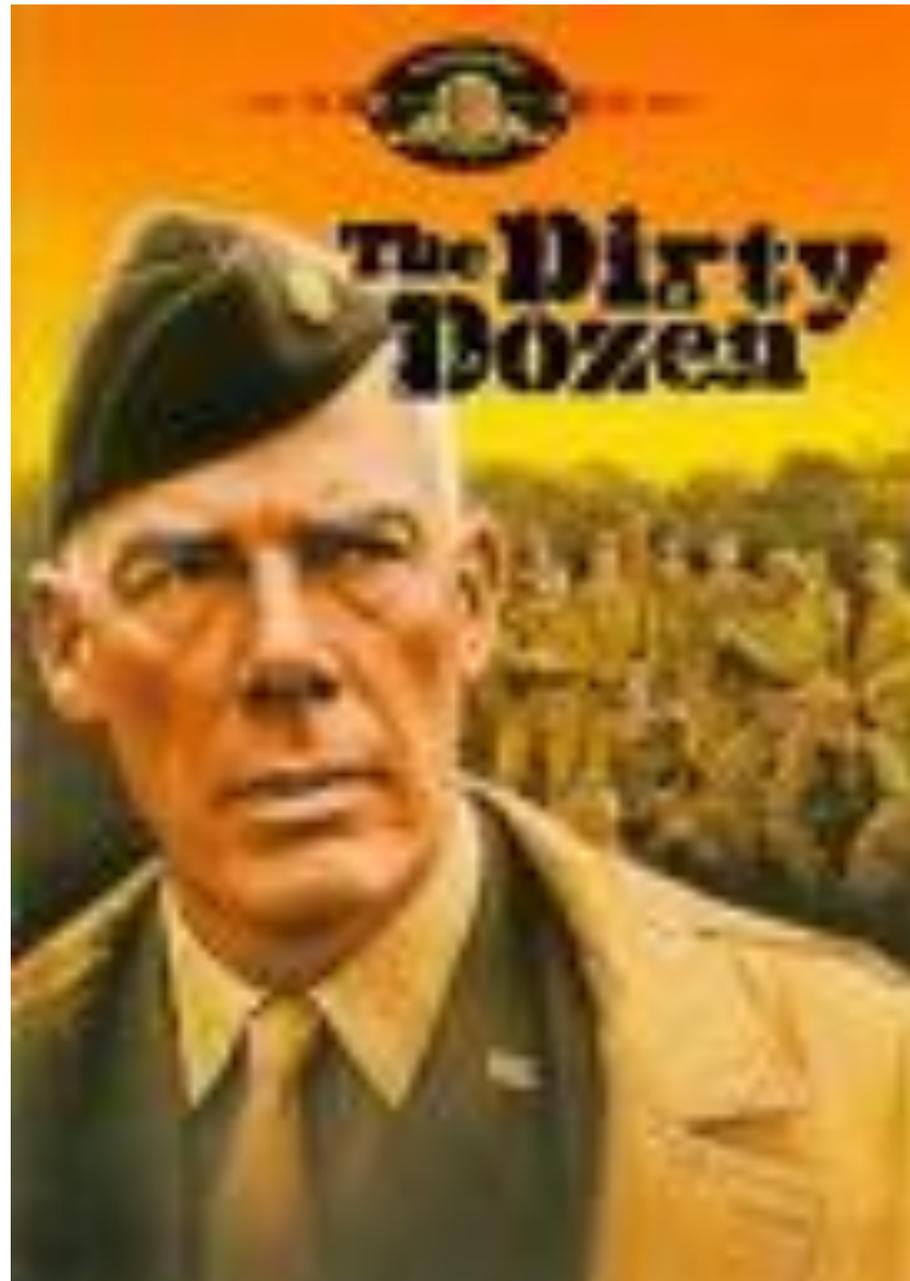
- Chiusura con/senza cessione della clientela
- Ingresso in studio più grande come collaboratore a fattura
- Studio virtuale
- Eventuale specializzazione verso la consulenza di nicchia
- Reti per marketing, scambio clienti
- Fondare CED esterno con colleghi di pari dimensione
- Outsourcing contabile
- Specializzazione
- No acquisizioni perché non digeribili
- Molto difficile crescita per linea interna
- Social media marketing

Colombo e le tre caravelle



Opzioni strategiche

- Ridurre il personale a 1,5 unità (meglio se 3 p.t.)
- Riconvertire 1 o 2 persone ad altre mansioni (es. cdg?)
- Acquisizione di altri piccoli studi/meglio solo pacchetti clienti
- Fusioni per incorporazione o tra pari
- piccole acquisizioni, con cautela
- Molto difficile crescita per linea interna avendo poco tempo
- Difficile perseguire maggiore specializzazione del titolare perché insostituibile in studio



I cavalieri della tavola rotonda



Opzioni strategiche

- Chiudere/vendere studio o pacchetto clienti
- Differenziare competenze di alcune persone su aziendale finanziandone la formazione
- Fusioni per incorporazione di mini studi
- Acquisizioni di pacchetti clientela/studi
- Reti per presenza su base nazionale e per servizi condivisi
- Politiche di proattività/business development

La banda cittadina



Opzioni strategiche

- Se CED, riconversione del personale ridondante (30-50%)
- Specializzazioni di economia aziendale con acquisizione di nuove competenze
- Rete nazionale e internazionale con pari rango o superiori per branding e contatti
- Responsabile business development e responsabile organizzativo part time nello staff

Le nuove competenze

- Trasversali
- Digitali (almeno come utilizzatore)
- Manageriali e di marketing
- Aziendali e psicologiche
- Giuridiche di nicchia





Risorse finanziarie per il cambiamento

- Confidi professioni
- Casse professionali
- Convenzioni bancarie
- Finanziamenti regionali
- Finanziamenti dei fondi interprofessionali



		Prodotti	
		ESISTENTI	NUOVI
Mercati	ESISTENTI	Penetrazione del mercato	Sviluppo nuovo prodotto
	NUOVI	Sviluppo mercato	Diversificazione

LA MATRICE ANSOFF

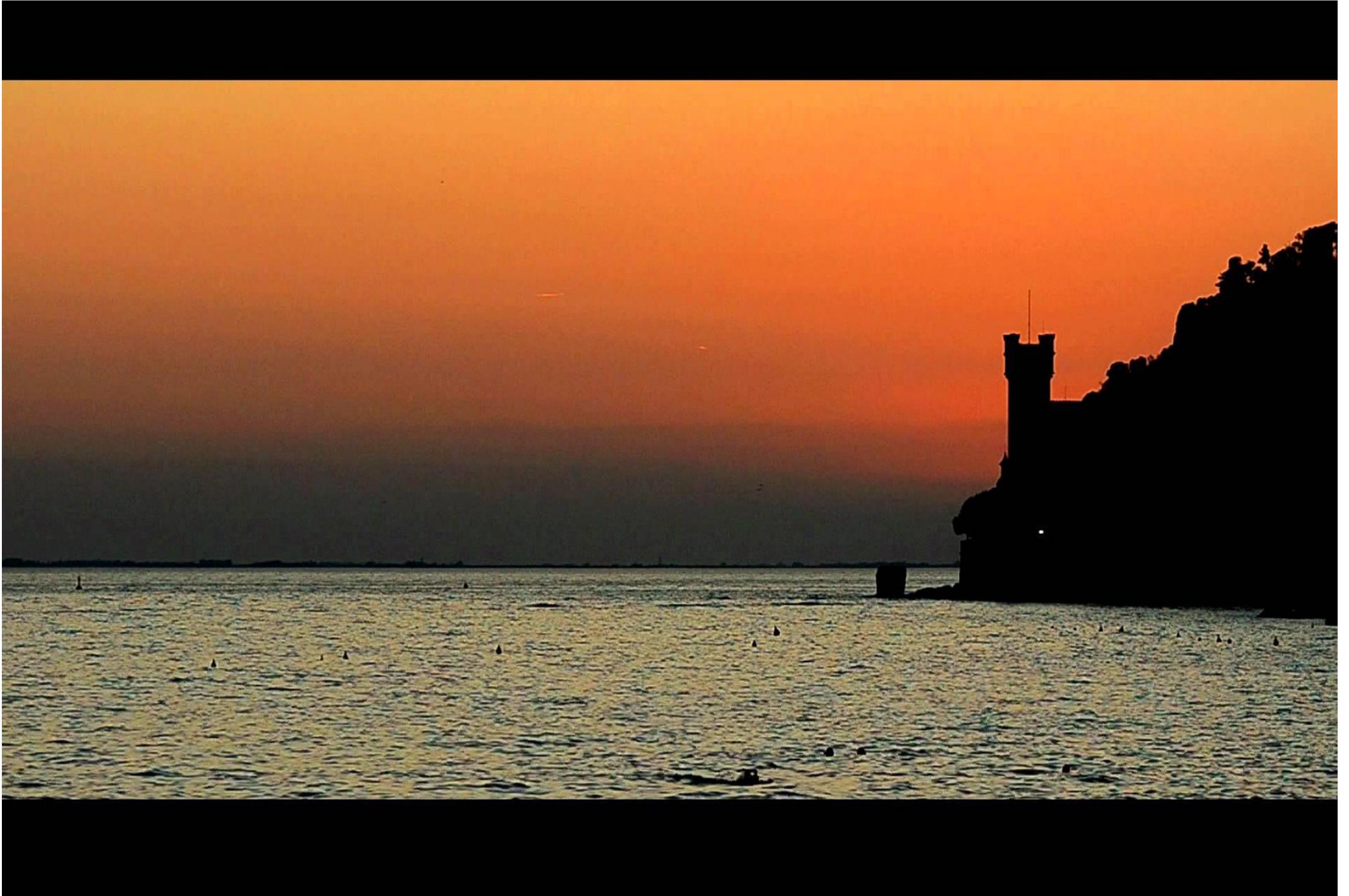


Strategia

- Avere una strategia significa dire **no**
- **Non è facile dire no se hai il mutuo da pagare e non entrano clienti**
- Avere una strategia significa decidere dove andare prima di muoversi, cioè pianificare
- Fare tutto per tutti a qualsiasi prezzo
- Non conta cosa fai ma per chi lo fai (e perché lo fai)

In sintesi

- Cosa vuole il cliente?
- I megatrend
- La rivoluzione digitale
- La reazione
- I modelli di business
- Gli strumenti giuridici
- Il progetto di cambiamento del vostro studio
- Le competenze





E quindi?

- L'unica cosa da fare è cominciare
- Il primo passo non ti porta tanto vicino a ciò che vuoi raggiungere ma ti allontana da ciò che non desideri più