

# IL GIORNALE DELLE PMI

*Una redazione di oltre 100 collaboratori, esperti delle tematiche che stanno a cuore alle imprese*

## Impresa e consulenti: nuove strategie e sinergie

Monica Marana

14 Febbraio 2020



Negli ultimi anni è cambiato il modo di fare impresa, di conseguenza anche il modo di fare consulenza non è più lo stesso. Le imprese devono rivedere il proprio business model e i propri processi, devono combattere la concorrenza e la crisi. Sono molti i nuovi temi da affrontare, si pensi ad esempio all'innovazione, alla competitività, ai passaggi generazionali, ai nuovi mercati, alla digitalizzazione, alla privacy, alla sicurezza informatica, alla sostenibilità ambientale e sociale.

L'imprenditore deve affidarsi a collaboratori e professionisti specializzati e capaci di elaborare in modo efficace ed efficiente le informazioni necessarie per sostenere insieme le sfide del prossimo decennio. Dunque anche gli studi professionali devono cambiare la propria strategia e il proprio modello di business al pari degli imprenditori. Per essere competitivi i consulenti devono prevedere i bisogni dei loro clienti, parlare la loro stessa lingua e investire tempo e risorse nella formazione e nell'aggiornamento, anche su materie trasversali a quelle di storica competenza. Oltre ai tradizionali servizi legali, contabili e fiscali i professionisti devono saper offrire servizi quali marketing, internazionalizzazione, finanza, gestione dei rischi, crisi d'impresa, digitalizzazione, controllo di gestione e pianificazione, ecc. Per fare questo il consulente deve aggregarsi o creare una rete a servizio del cliente. Diventano altresì fondamentali le sinergie tra impresa e studi professionali, entrambi devono mettersi in discussione e cogliere i vantaggi derivanti da ciascuna rete di appartenenza. Gli imprenditori e i consulenti devono crescere e imparare insieme, affrontare di pari passo i cambiamenti e cogliere contemporaneamente le nuove opportunità; appartengono a due categorie sociali differenti, hanno una mentalità, una formazione e un'esperienza tra loro diverse, ma possono apprendere gli uni dagli altri. Serve condivisione e confronto negli obiettivi e nelle soluzioni.

Ciascun professionista deve cominciare a focalizzarsi su ciò che sa fare, con l'obiettivo di diventare attraente non solo per i clienti, ma anche per i giovani talenti. Occorre investire sui giovani

professionisti e sui giovani imprenditori, prendere spunto dalle loro idee ed integrarle con l'esperienza maturata in tanti anni di professione e d'impresa.

Questi sono alcuni dei temi che verranno affrontati negli incontri previsti nell'ambito del progetto interamente finanziato dalla regione Veneto che avrà un respiro annuale, da febbraio 2020 a dicembre 2020. "Generazioni professionali a confronto". L'iniziativa è organizzata da Confprofessioni Veneto, Pro Servizi, Unione Giovani Commercialisti di Vicenza e Venezia, cui parteciperanno anche Confindustria Giovani Veneto e Api Vicenza, Università di Verona – Polo Didattico di Vicenza e Aiga giovani avvocati di Vicenza e Venezia. La prima giornata del seminario avrà luogo a Venezia il 6 marzo, si discuterà di consulenza alle Pmi, della necessità degli studi professionali di coinvolgere i più giovani e di reinventarsi per fare consulenza con l'obiettivo di farle crescere e creare valore. Presenti per Confindustria Giovani Veneto il Presidente Eugenio Calearo Ciman e per Apindustria giovani Vicenza il Presidente Alessandro Berton. Prevista una tavola rotonda con loro dopo due interventi – uno incentrato sulla consulenza da parte dei commercialisti, con intervento di un consulente milanese e uno incentrato sulla consulenza legale, con intervento di un avvocato di Verona.

Pagina interamente dedicata agli eventi disponibile e in costante aggiornamento:

<https://proservizi.it/generazioni-professionali-a-confronto-aspetti-valutativi-organizzativi-contrattuali-strategici/>.

**MONICA MARANA**

Direttivo Unione Giovani Commercialisti Vicenza