

Coronavirus: è arrivato il momento di fare strategia negli studi professionali?

9 Luglio 2020



«Perché solamente a volte, riusciamo ad assecondare i momenti di cambiamento trasformandoli in opportunità e altre no?» Questa è una delle domande rimaste senza risposta che hanno convinto Spencer Johnson della necessità di dare un seguito alla favola best seller Chi ha spostato il mio formaggio?

Nel seguito della favola, il topolino Tentenna annota su un biglietto la situazione esistente: «1) Devo trovare altro Formaggio. Se non ci riesco, muoio. 2) Il labirinto è un posto pericoloso, pieno di angoli bui e vicoli ciechi. 3) Dipende tutto da me. Sono solo.»

Anche all'interno degli studi professionali abbiamo bisogno di mettere insieme le idee, tracciando un quadro della situazione esistente, con le relative minacce ma anche opportunità. Individuare, in altre parole, il nuovo posizionamento strategico desiderato, ben lontano da quella visione improntata alla scadenza e al day by day con il quale abbiamo smarrito in questi anni la nostra vera mission: la consulenza.

Perché allora non organizzare in modo sistematico delle riunioni con tutti i professionisti dello studio, giovani compresi? Per fare il punto della situazione e gestire l'intreccio della dinamica strategica con l'operatività corrente.

Anche il topolino Tentenna si era fatto sopraffare dalle vecchie convinzioni, che lo avrebbero allontanato dal Nuovo Formaggio. Perché non era partito con Ridolino alla ricerca di Nuovo Formaggio? Perché Ridolino vedeva le cose in modo diverso e Tentenna non riusciva a vedere quello che vedeva lui? Ad aprirgli gli occhi, la topolina Speranza.

Forse era possibile cambiare una vecchia convinzione e sceglierne una nuova.

Non è facile individuare il Nuovo Formaggio a seguito del diffondersi del Coronavirus. Ma se continuiamo a chiedercelo, mettendo insieme tutte le teste dello studio, forse troveremo buone risposte. Bisogna crederci perché a volte bisogna credere a qualcosa prima ancora di riuscire a vederla.

E il Coronavirus può rappresentare quell'angolo buio che ci ha portati al vicolo cieco da cui possiamo ripartire con più forza e slancio di prima.

Fare strategia non è una perdita di tempo. E sicuramente è più importante che dedicarsi anima e corpo a meri adempimenti fiscali. Significa individuare quel sentiero virtuoso che metta al centro il bene dello studio professionale e – di riflesso – dei suoi singoli. Che metta al centro la vera consulenza, individuando le priorità che, in questo delicato contesto sociale ed economico, il diffondersi del virus sta imponendo.

Solo individuando il nostro nuovo sentiero virtuoso saremo in grado di difendere i nostri studi e supportare veramente i nostri clienti. Che, nello scenario post-virus, ritroveranno al loro fianco studi professionali nuovi, rivoluzionati. Per realizzare questo processo di innovazione, diamo spazio ai nostri giovani: è tempo di non vederli come un semplice costo da contenere nell'ottica di affrontare le tensioni finanziarie delle prossime settimane. Possono rappresentare, invece, delle teste pensanti, in grado di dare idee e spunti validi per ripensare al modo di fare professione all'interno degli studi. Possono assumere il ruolo della topolina Speranza con Tentenna nella favola di Spencer Johnson.

Su questo e su altri temi ci stiamo confrontando in ambito regionale attraverso due gruppi di lavoro, uno di avvocati e uno di commercialisti, che accolgono una ventina di studi strutturati. I due gruppi di lavoro sono nati nell'ambito dell'iniziativa regionale "Generazioni professionali a confronto. Aspetti valutativi, organizzativi, contrattuali, strategici". Il prossimo evento, dopo la riprogrammazione causata dalla diffusione del Coronavirus, è previsto in formula a distanza per il 10 luglio, dalle 14,00 alle 16,30. Questo primo incontro sarà incentrato sul tema: "Continuità degli studi: aspetti valutativi per l'acquisizione di studi e per l'ingresso dei giovani" – adesioni dal sito di Proservizi, nella pagina interamente dedicata all'iniziativa regionale (www.proservizi.it).

Andrea Cecchetto – dottore commercialista in Montecchio Maggiore (VI).