

Fabrizio Bernardini

L'Evolutore Aziendale

*Il nuovo ruolo del commercialista
per un'impresa innovativa e competitiva*

anteprima

vai alla scheda del libro su www.edizioniets.com



Edizioni ETS



www.edizioniets.com

© Copyright 2019

Fondazione Bernardini Impresa & Sviluppo, Lucca - 2019

EDIZIONI ETS

Palazzo Roncioni - Lungarno Mediceo, 16, I-56127 Pisa

info@edizioniets.com

www.edizioniets.com

Distribuzione

Messaggerie Libri SPA

Sede legale: via G. Verdi 8 - 20090 Assago (MI)

Promozione

PDE PROMOZIONE SRL

via Zago 2/2 - 40128 Bologna

ISBN 978-884675543-8

Ai miei cari genitori

*Alla mia devota moglie
e alla sua famiglia*

*Alle mie adorato figlie
e ai loro affabili ragazzi*

*Ai miei preziosi
collaboratori e dipendenti*

Ai Colleghi fautori

... e a Milly

In ogni perdita c'è un guadagno, come in ogni guadagno c'è una perdita. E con ogni fine giunge un nuovo inizio.

Proverbio Buddista

Indice

Presentazione	9
La mia storia	11

PRIMA PARTE

Il contesto economico imprenditoriale	15
Economia 4.0	21
Il Business Development nell'era della quarta rivoluzione industriale	25
Le nuove pratiche direzionali	41
Crescere è ancora possibile?	47

SECONDA PARTE

Il commercialista come io lo vedo	59
Proposta per il nuovo ruolo specialistico di Evolutore Aziendale	65
Il Digital Mentor "Evo"	113
Una personale pratica professionale La tecnica "Empatica-Sensoriale"	125
La "Bright Accounting"	129
La "Reverse Accounting"	141
Il "Professional Network for Innovation" (P.N.I.)	143
Il "Blog dell'Evolutore"	145
E ancora...	147
La Sharing Economy e il mondo professionale	159

Epilogo	163
Allegato 1.	
Risultati della ricerca dell'Osservatorio Professionisti e Innovazione Digitale della School of Management del Politecnico di Milano	165
Allegato 2.	
Slide riepilogative del progetto Evolutore Aziendale	170

Presentazione

Mi chiamo Fabrizio Bernardini, ho 57 anni e sono un libero professionista, dottore commercialista e revisore legale.

Ho interpretato la professione come una “missione” più che un “mestiere”, ritenendo l’impresa l’elemento primario di una società. Senza coloro che creano lavoro si avrebbe soltanto caos.

Il mio lavoro è da sempre orientato alla creazione e allo sviluppo delle PMI. Sono oltre 350 le famiglie che si avvalgono delle mie consulenze e visioni. Ho ancora tanta strada da fare in ciò che da sempre mi ha appassionato e plasmato, tanto quanto una fede religiosa: sostenere gli imprenditori (gli “Agnelli”, tanto per ricordare la metafora che ho utilizzato nel mio primo libro) e le loro famiglie.

Ho scritto nel 2012 *Il sacrificio degli Agnelli*, un libro dedicato a quegli imprenditori che subiscono le decisioni politiche, le evoluzioni economiche e tecnologiche ed i trend sociali. Dedicato a coloro che faticano a stare al passo coi tempi fortemente dinamici ed innovativi e a coloro che si sentono lasciati troppo soli al comando del loro “gregge”.

In questo nuovo libro, però, non vi fornirò consulenze o dettami direzionali, ma cercherò di fornire ai colleghi commercialisti una riflessione su come evolvere la loro consulenza ed i loro servizi, al fine di riprendersi quel ruolo di primo attore economico che compete a pieno diritto alla figura professionale più vicina all’imprenditore. Di riflesso, cercherò di lanciare anche un auspicio lucido sprono a fare impresa e a farla meglio possibile, in linea con le opportunità fornite dalla quarta rivoluzione industriale in corso.

Nelle prime pagine, invece, vorrei raccontarvi la mia storia e come ho iniziato a fare il lavoro che faccio ormai da diversi anni. Vi racconterò come tutto sia nato da quella voglia di creare e di reinterpretare, che da sempre mi ha attanagliato e di quanto la cu-

riosità, l'impegno e la voglia di pormi sempre nuove sfide, abbiano giocato un ruolo fondamentale nella mia crescita professionale. I miei familiari dicono che ho vissuto nei problemi, ma come una volta disse Duke Ellington "un problema è una possibilità che ti viene offerta per fare meglio".

Ma non solo. In questo libro troverete soprattutto idee su come gestire il vostro studio professionale e la vostra impresa in modo efficace, a quali tecnologie guardare e a chi rivolgersi per sviluppare il vostro business. Tutti sappiamo quanto sia difficile fare impresa oggi ed essere il professionista di una tale impresa, ma è importante sapere che esistono strumenti, strategie e risorse che, se unite ad una vision innovativa e se adoperate nel modo giusto, potrebbero far cambiare le cose.

Prima di andare in stampa, il presente progetto ha vinto il Contest edizione 2018-2019 dell'Osservatorio Professionisti e Innovazione Digitale del Politecnico di Milano, per la categoria Commercialisti.

E allora, iniziamo questo viaggio assieme.

La mia storia

*Lascio agli altri la convinzione di essere i migliori, per me tengo
la certezza che nella vita si può sempre migliorare.*

Marilyn Monroe

Da piccolo mi chiamavano “il pittore”, per la mia passione verso la pittura e l’arte in genere. Oltre a dilettarmi in questa splendida disciplina artistica, ho assaporato il significato di vivere fuori dal coro, immerso nel proprio mondo libero e brioso, ho avuto il privilegio di assaporare il sentimento e l’io dell’artista. Purtroppo, o forse no, ha prevalso l’educazione che mi è stata data e sono rientrato nel mondo “reale”. Creare, comunque, è sempre stato per me un significato di vita, una memoria da lasciare ai posteri, è dare un senso a questo passaggio terreno che ognuno di noi consuma troppo in fretta. Ho sempre amato le “cose complicate”, tutto ciò che potesse insinuarmi un dubbio e mi invogliasse a trovare una risposta. Ho ascoltato i consigli dei miei cari genitori seguendo un’istruzione economico-aziendalistica e l’ho sempre fatto con uno sprito creativo, affascinato dalla creazione e dallo sviluppo dell’impresa, del lavoro e quindi della gratificazione umana. Ho sempre lavorato nelle vacanze scolastiche per inseguire il sogno di diventare dottore commercialista e lo sono diventato circa 27 anni fa. Ho creato una fondazione per divulgare il sentiment imprenditoriale e un centro per la compravendita delle attività economiche, ho dato vita ad un incubatore e acceleratore di imprese, ho creato lo strumento di business compliance interactive “Evo” e sono l’ideatore del blog www.evolutoreaziendale.it. Ho fondato l’associazione PNI assieme ad alcuni amici colleghi per un network di competenze e saperi per l’innovazione e sviluppo nel mondo del business, ho stimolato la nascita della commissione studio (Innovazione e Sviluppo) presso l’Ordine professionale di appartenenza, ho aderito agli Osservatori per la digitalizzazione del

Politecnico di Milano; organizzo da quattro anni il Festival Business Innovation, un appuntamento annuale per diffondere l'importanza dell'innovazione nel mondo del business e per far conoscere casi di successo; sono tra i fondatori dell'Associazione "Mi fido di te" per la divulgazione ed il sostegno del microcredito e tra i fondatori dell'Associazione "Sistema Sicurezza Impresa", con lo scopo di sensibilizzare la diffusione del controllo e della gestione del rischio legato all'attività d'impresa e alla responsabilità degli amministratori.

Ho avuto il privilegio, l'onore e l'orgoglio di aver creato oltre 300 imprese e di averne seguite professionalmente più di 1.000; ho quindici collaboratori e una famiglia meravigliosa che mi ha sempre sostenuto nelle mie ambizioni, tanto che esse sono diventate anche le ambizioni di tutti loro.

Ho studiato all'Università sui primi computer a schede perforate, poi è arrivato in Italia internet (30 aprile 1986), ho iniziato la professione con i primi personal computer ed i primi software gestionali ed ho insegnato al serale presso scuole private per sostenere economicamente i primi passi della mia carriera.

I miei acquisti durante la visita ad ogni libreria che incontro, vertono sui testi legati al fare impresa e all'innovazione di impresa, tanto è vero che ad oggi conto oltre 300 libri su questi argomenti (letti tutti e alcuni di essi anche più volte).

Sostenere l'impresa, significa andare oltre le mere conoscenze economiche, giuridiche e gestionali, significa conoscere lo spirito, l'entusiasmo e l'ambizione dell'imprenditore per poterlo soddisfare a pieno e questo è il mio impegno quotidiano da quasi trenta anni di lavoro... alcune volte ci sono riuscito bene e altre un po' meno, ma ho sempre messo tutto l'impegno e l'entusiasmo possibili. Un grande amore per questa stupenda professione a sostegno pragmatico del mondo del business e quindi dell'intera economia. Un impegno che richiede di rimanere aggiornati sulle tecniche gestionali e sull'innovazione di processi, di essere consapevoli che oggi ogni impresa ha di fronte a sé il mondo intero e non soltanto il suo habitat limitrofo, questo grazie alla rete. Richiede soprattutto di prendere coscienza di quanto sia importante stimolare la "digital transformation" e l'innovazione in generale.

PRIMA PARTE

Il contesto economico imprenditoriale

Dobbiamo diventare il cambiamento che vogliamo vedere.

Gandhi

1. *Lo scenario economico*

L'evoluzione della tecnologia digitale:

RETE (1994) → SOCIAL-MEDIA (2005) → SMARTPHONE-TABLET (2007) → CLOUD COMPUTING (2010) → DATA-SCIENCE (2013) → INTERNET of THINGS e INTELLIGENZA ARTIFICIALE (oggi e domani).

Gli imprenditori, che gestiscono le PMI, negli ultimi anni hanno dovuto affrontare difficoltà enormi e totalmente nuove, che ne hanno minato prima la passione e successivamente i risultati operativi.

La crisi del 2008 e la sua lunga evoluzione hanno messo in netta evidenza l'importanza dei temi delle esigenze organizzative imprenditoriali e i relativi servizi professionali. Se l'economia è divenuta l'elemento centrale della discussione pubblica, il mondo professionale e l'impresa con la sua competitività, sono stati i grandi assenti, presenti solo come semplice riflesso delle perturbazioni macroeconomiche. È come dire che ci siamo preoccupati molto più della foresta che degli alberi. Eppure, la competitività, l'innovazione, e la capacità propulsiva dei sistemi economici dipendono in larghissima parte da quanto le imprese si dimostrano in grado di affrontare le grandi sfide contemporanee, dalla globalizzazione alla trasformazione digitale. In questo cammino diventa basilare l'apporto fornito al sistema impresa dal mondo professionale, in particolare dai servizi resi dai commercialisti e aziendalisti. L'obiettivo deve essere quello di favorire l'accesso di un pubblico molto ampio alla conoscenza dei modelli, delle tecniche manageriali e di gestione delle imprese più avanzate. Il momento è

quello giusto. La lunga crisi ha messo in luce molte debolezze del sistema impresa Italia. Molte imprese sono cadute e solo chi ha ripensato i propri modelli di business, accettato la sfida tecnologica, trasformato e innovato l'organizzazione, ripensato le strategie, ha potuto sopravvivere e in diversi casi crescere. La reattività dell'impresa e la sua capacità innovativa rappresentano il cardine principale a sostegno dei sistemi concorrenziali e capitalistici. L'innovazione è infatti la forza trainante del progresso economico, dove l'impresa rappresenta il mezzo più efficace a rendere socialmente utile tale forza propulsiva. Nella realtà economica attuale non è la concorrenza sui prezzi che ha rilievo, ma la concorrenza derivante da nuovi prodotti, nuove tecnologie e nuove fonti di offerta. Ci si potrà, dunque, anche rifugiare per qualche tempo in una nicchia protetta, ma presto o tardi l'innovazione verrà a bussare alla porta ed è meglio farsi trovare preparati. Quello dell'innovazione è forse il campo competitivo in cui la società moderna è più reattiva; solo recentemente la riscoperta dei dazi e delle barriere al commercio internazionale ha spostato nuovamente il focus di dimensioni di competitività che si credevano ormai superate. Nel Global Innovation Index 2018, l'Italia occupa la 31esima posizione globale e la 20esima europea ed è 38esima nell'indice di ranking di innovazione relativo ai "creative outputs" (brevetti, asset intangibili, ecc.).

Nonostante il termine "innovazione" sia uno dei più utilizzati, specie nel linguaggio manageriale, è anche uno dei più travisati e banalizzati. Si tratta, invece, di un fenomeno complesso, le cui determinanti, i cui processi e le cui implicazioni richiedono un'analisi attenta per afferrare le dinamiche della sua diffusione, gli impatti sulla struttura e la concorrenzialità dei settori, il comportamento delle imprese circa l'innovazione nell'offerta e nei processi produttivi.

La competitività, l'innovazione e la capacità propulsiva dei sistemi economici dipendono in larghissima parte da quanto le imprese si dimostrano in grado di affrontare le grandi sfide contemporanee, dalla globalizzazione alla trasformazione digitale.

Una trasformazione radicale e continua delle attività e dei pro-

cessi aziendali, ma anche un cambiamento senza precedenti nei comportamenti e nelle richieste dei consumatori. Disintermediazione, sharing economy, innovazione collaborativa, sono solo alcuni dei fenomeni emergenti. Si delinea una profonda ridefinizione nei rapporti tra domanda e offerta, all'insegna di un maggior potere del consumatore. Un trend con cui dovranno confrontarsi tutti coloro che contribuiscono all'attività d'impresa.

Il viaggio che sto per condividere assieme a voi lettori è però una sfida: quella di sfuggire agli approcci "riduzionistici" e usare la conoscenza per essere capaci di elaborare e implementare risposte sofisticate a un mondo complesso.

Il momento è quello giusto. Mentre molte aziende sono cadute, altre hanno ripensato i propri modelli di business, accettato la sfida tecnologica, trasformato e innovato l'organizzazione, ripensato le strategie, a beneficio di una rigenerata competitività.

Proprio la portata del grande cambiamento in corso dettato dalla trasformazione digitale, rende imprescindibile la definizione di un nuovo modo di operare e apre nuove sfide e orizzonti per le competenze gestionali e professionali.

Le decisioni e le tecniche adottate nella gestione e nel governo delle imprese contemporanee, necessitano di continua sperimentazione, devono essere in grado di anticipare i cambiamenti e ancorarsi ad un sapere innovativo. Le imprese sono l'epicentro di una grande trasformazione. Da esse passano molte delle grandi innovazioni che incidono sulla società, come ad esempio: il modo di produrre e consumare, il rapporto tra persone, l'interazione tra lavoro umano e macchine, le nuove forme di welfare, ecc. La disponibilità di capacità elaborativa a basso costo e di connessioni ovunque consente un perenne collegamento delle persone tra loro e di accedere a vastissime basi di dati e di informazioni. Per questa ragione è importante che il mondo professionale a servizio di questo nuovo paradigma imprenditoriale sia ben attrezzato con strumenti e conoscenze adeguate.

Le nuove forze di mercato costringono le aziende a muoversi più rapidamente, con maggiore agilità e a cambiare in risposta alle nuove minacce e opportunità. Per conseguire e mantenere un van-

taggio competitivo occorre comprendere le tendenze chiave che delineano il futuro.

Ma questa comprensione da sola non basta. Per avere veramente successo, i decisori in azienda devono riconoscere come sfruttare queste tendenze. Le aziende che scelgono una tecnologia intelligente e si avvarranno di nuove specializzazioni professionali, otterranno vantaggi importanti, come incrementare gli utili, crescere più velocemente, entrare in nuovi mercati e rivoluzionare il proprio settore. In definitiva, si adattano alle aspettative dei loro clienti.

Queste, alcune tendenze tecnologiche che delinieranno il futuro:

- Modernizzazione del core business attraverso un'ottica di servizio.
- La complessità cederà il passo a semplicità e flessibilità.
- Analytics: opportunità nascoste in dati non strutturati.
- Il business sarà basato sull'evento per avvertire e sfruttare i momenti digitali.
- Intelligent Analytics: saranno gli insight (coloro che hanno le conoscenze e i dati) a trovare l'utente e non viceversa.

Ogni nuova ondata di tecnologie per le imprese rappresenta un passo in avanti nella catena del valore digitale, migliorando visibilità, produttività, collaborazione e rapidità. Ma ogni passo introduce una maggiore complessità, che esige sempre più dai dipendenti e crea nuove sfide. In tutte le fasi della maturità tecnologica, la crescente complessità ha ostacolato il miglioramento dell'agilità e della produttività aziendale.

Il business diventa ogni giorno più complesso e il ritmo dei cambiamenti continua ad aumentare. Anche se hai a disposizione un'incredibile quantità di dati, la sfida è trovare modi migliori per trasformarli in valore.

L'impresa oggi deve essere dinamica e deve innovare e il cliente, con la sua esperienza, le sue competenze e i suoi bisogni, può non solo essere un utile elemento di studio per la comprensione di come innovare, ma anzi diventa un interlocutore imprescindibile per produrre nuova conoscenza di valore.

2. Oggi il lavoro non si cerca più, lo si CREA!

Per crearsi il lavoro, siamo nell'epoca giusta: quella della rivoluzione digitale, dove le cose cambiano a gran velocità. Non c'è bisogno di essere un innovatore giovane, visionario, un mezzo hacker che nella penombra di un garage lavora ad un'idea milionaria per internet. Oggi il business è alla portata di chiunque lo voglia e spesso nasce proprio da un'insoddisfazione, da un licenziamento o da una porta sbattuta in faccia per poi proseguire in presenza di passione, resistenza allo stress, intraprendenza, curiosità, metodo e disciplina. Ma soprattutto per andare avanti ci vuole tanto amore per il proprio lavoro e anche se a regime, l'entusiasmo è inevitabilmente soggetto ad alti e bassi ma nel complesso deve restare sempre pulsante.

Il segreto del successo? Fare meglio ciò che si fa ogni giorno, nei più piccoli dettagli. Essere disposti a tutto – notti insonni e anni di fame – pur di portare avanti la propria idea. Il segreto per emergere dal mucchio è rendere innovativo il modo in cui si svolge il proprio business, aggiungendo dosi massicce di intelligente creatività.

Distinguersi non è solo primeggiare o distruggere i concorrenti, è per di più il modo di intercettare una frazione del mercato in grado di apprezzare la differenza apportata. E se si ha già un'attività, il segreto del successo sta nel fare meglio ciò che si fa ogni giorno, sviluppando ogni singolo dettaglio e attingendo a strumenti innovativi per farsi conoscere, per gestire e organizzare la struttura, nonché per interagire col mercato e con tutti gli stakeholder.

A parte singole eccezioni di grande fascino, ritengo che l'idea di per sé non sia affatto tutto; ognuno di noi ha delle idee molto interessanti, ha dei sogni nel cassetto e, con molte probabilità sono davvero utili. Il problema vero, però, è rendere l'idea un progetto reale, metterla in pratica e soprattutto venderla. L'alchimia che c'è dietro ad un successo commerciale non è tanto dell'idea iniziale in sé, ma di tutto quello che ne segue, della visione, della capacità dell'imprenditore di costruire una squadra in grado di sviluppare il progetto, dell'insieme di attività di marketing e vendita e della capacità di acquisire reputazione sul mercato. Sì, la reputazione,

l'affidabilità e la reperibilità della nostra offerta sono fondamentali e, dobbiamo essere consapevoli di quanto, oggi, tutti noi abbiamo un formidabile strumento a portata di mano che sempre di più sarà la base delle nostre decisioni: il web. Si tratta di uno strumento complesso di grande potenzialità e per questo è necessario ricorrere ad esperti autorevoli per trarne il maggior profitto. Dobbiamo fare di tutto per soddisfare la clientela, perché questo significa fidelizzarla, ovvero fare in modo che questa compri anche in futuro. Non esiste la bacchetta magica, non c'è un modo perfetto né tantomeno un mezzo migliore di altri, esistono solo canali relazionali e di marketing differenti, che devono essere ben gestiti. Infine, un pizzico di fortuna non guasta ma, come si dice: la fortuna aiuta gli audaci!

A prescindere dal ruolo professionale ricoperto, i nostri sforzi devono andare verso un'innovazione costante, volta a generare nuove prospettive, nuove opportunità e nuove intuizioni, che daranno vita ad una startup e che faranno crescere l'azienda matura, generando lavoro e benessere.

Per essere imprenditori nella nostra epoca, non occorre disporre di grandi capitali, rischiare tutto quello che si possiede o essere dei geni, occorre però seguire procedure specifiche, misurando con grande attenzione i risultati e ascoltando con la massima cura ciò che ci viene detto dai clienti o dai potenziali tali.

Il successo di un business dipende più dalla capacità di costruire elaborati affidabili, di migliorare costantemente e di sapersi innovare, che dal lampo di genio. Nei mercati globalizzati e sovrappollati di oggi, è molto pericoloso gettarsi con tante convinzioni e pochi dati, seppur l'umiltà di comprendere e la passione per creare rimangano i pilastri di ogni progetto.

La sfida deve essere raccolta anche dalla figura professionale più vicina all'imprenditore: il commercialista. Deve divenire un riferimento per l'impresa ed un coordinatore di diversi saperi, misuratore dell'efficienza aziendale, nonché promotore di sviluppo e crescita.

Economia 4.0

Fare le cose vecchie in modo nuovo, questa è innovazione.

Joseph Alois Schumpeter

Nella seconda metà del Settecento la macchina a vapore e il carbone, un secolo dopo l'elettricità, il motore a scoppio e il petrolio, l'arrivo dei primi computer, internet. Queste le prime tre rivoluzioni industriali. Quella oggi in corso è la quarta, con l'innovazione digitale che entra nelle fabbriche e diviene fattore decisivo per l'aumento della competitività. I grandi gruppi industriali formano giovani alle nuove tecnologie. La Germania è stata la prima nazione nel mondo a definire una strategia nazionale per digitalizzare il comparto manifatturiero. Nel 2012, un anno dopo, gli Stati Uniti e la Gran Bretagna. In Italia la svolta è arrivata col piano Industria 4.0, con sgravi fiscali e agevolazioni di vario genere alle imprese per l'acquisto di tecnologie e macchinari evoluti.

La quarta rivoluzione industriale ridisegna l'economia e investe non solo il mercato ma l'intera società, le istituzioni, le scuole, ecc. Come tutte le rivoluzioni industriali distruggerà lavoro e ne creerà altro e questo accadrà, contrariamente al passato, nel giro di pochi anni. Innovazione, alta tecnologia, robotica, possono aprire a strade nuove, liberando l'uomo dal lavoro, come inteso fino ad oggi, per creare probabilmente anche una società più equa. Formazione continua, welfare, innovazione e partecipazione sono i terreni sui quali occorre incentrare l'impegno futuro. Siamo di fronte ad una vera e propria rivoluzione e l'applicazione delle nuove tecnologie in tutti i settori dell'economia, sono le fondamenta del mondo futuro che stiamo costruendo. È importante conoscere e formarsi su quali impatti possono avere queste tecnologie, sia nello sviluppo del tessuto imprenditoriale come opportunità di crescita delle imprese, sia nelle criticità che si possono

Allegato 2

Slide riepilogative del progetto Evolutore Aziendale.

EVOLUTORE AZIENDALE

OSSERVATORI.NET
digital innovation

Il progetto EVOLUTORE AZIENDALE è nato per delineare una nuova specializzazione professionale del Commercialista, per fornire al mercato un unico interlocutore autorevole in ambito di *miglioramento, efficientamento, innovazione, sviluppo*, in sostanza in tema di *EVOLUZIONE AZIENDALE* e, grazie all'offerta di una specifica formazione, anche di *CRESCITA IMPRENDITORIALE*.

Lo studio del Commercialista, col progetto EVOLUTORE AZIENDALE, getta le basi per uno *sharing office* e per divenire *partner interattivo* coi propri clienti.



OSSERVATORI.NET
digital innovation

“EVOLUTORE AZIENDALE”: un nuovo ruolo professionale ed un nuovo brand per il Commercialista, finalmente partner dell'imprenditore.



UN NUOVO MODELLO:

OSSERVATORI.NET
digital innovation

1. Per le aziende **MATURE**, con:

- un check-up iniziale dell'azienda
- a seguire una swot analysis
- un controllo di gestione e dei processi
- e un'analisi dei dati per formulare specifici budgeting e forecasting

.....il tutto finalizzato all'**EFFICIENTAMENTO** e allo **SVILUPPO**.

(l'interazione col **NETWORK** di specialisti di tali temi, completa il processo)

2. Per le **STARTUP** con specifici studi, strumenti di ricerca e business model.

3. Per l'allerta e la gestione della **CRISI D'IMPRESA** (Crisis Risk Control) con specifici indicatori e soluzioni di turnaround.

I **nuovi valori** professionali sono supportati oltre che da un Team-work plurispecialistico e da nuove Tecniche Consulenziali, dall'utilizzo di strumenti tecnologici come la Business Intelligence, la Bright Accounting, il digital mentor «EVO» ed il BLOG

(www.evolutoreaziendale.it).

OSSERVATORI.NET
digital innovation



Sviluppo del progetto:

Le fasi del progetto si riassumono in:

- 1- **formazione** specifica del professionista e dei suoi clienti
- 2- utilizzo di **tecnologie** avanzate
- 3- **tecniche consulenziali** innovative
- 4- creazione di uno specifico **digital mentor**, uno strumento di business compliance interactive
- 5- costituzione di un **Comitato Scientifico** e di **Consultazione**, un network plurispecialistico di scopo, competente sui servizi innovativi (P.N.I.: Professional Network for Innovation)

EVO: Digital Mentor

Lo studio Bernardini, con l'ausilio di esperti tecnici, ha creato “Evo”, uno strumento di business compliance interactive, un vero e proprio mentore digitale.

Si tratta di una **dashboard proattiva** in grado di creare una concreta interattività fra impresa e studio, per una diagnosi di verifica della continuità e della performance aziendale.



Stimolare



Sostenere



Condividere

Il valore aggiunto di EVO:

OSSERVATORI.NET
digital innovation

In particolare i clienti possono:

- **collegarsi** ad Evo comodamente e costantemente attraverso i propri dispositivi (pc, smartphone, tablet);
- **verificare** lo stato di salute della propria azienda e le proprie performance visualizzando intuitive infografiche e report periodici sotto il controllo dello studio stesso;
- **visualizzare** indicatori e alert sull'eventuale stato di insolvenza e di rischi in generale;
- **ricevere** stimoli di sviluppo su temi come l'e-commerce, il web marketing, la lead generation, l'indicizzazione, ICT, la digital transformation, la benchmark, ecc.;
- **visionare** casi di successo, sempre dedicati allo sviluppo e all'innovazione, per aiutare a capire meglio e per "imitare" soluzioni efficaci.

OSSERVATORI.NET
digital innovation



ALTRI NUOVI STRUMENTI:

- La **BRIGHT ACCOUNTING**: lo studio BERNARDINI ha messo a fuoco una rappresentazione essenziale e intuitiva dei risultati contabili e dei fatti aziendali, utile a far comprendere in modo semplice ed illuminante, con l'aiuto di indicatori e infografiche, lo stato di salute e la performance della finanza e della gestione aziendale in generale.
 - La **REVERSE ACCOUNTING**: una programmazione dei conti economici e finanziari al contrario, ossia partendo dalla retribuzione figurativa dell'imprenditore si costruisce a ritroso l'intera gestione aziendale. È una gestione improntata al BUDGETING e FORECASTING: tenendo fermo il valore del risultato d'esercizio si programmano e si analizzano gli andamenti dei valori che lo generano.
 - La consulenza **EMPATICA-SENSORIALE**: ci si focalizza non tanto sul perché l'azienda non cresce e non diventa leader del proprio settore, ma su «COME FARE» per raggiungere tali obiettivi.
-

BENEFICI del progetto «EVOLUTORE AZIENDALE»:

- Il cliente, per svilupparsi, ha un **unico riferimento** anziché un'offerta polverizzata.
 - Il cliente ed il professionista riescono a sfruttare il **valore dei dati**.
 - Il professionista riesce a conoscere meglio il proprio cliente e a **fidelizzarlo** maggiormente.
 - Il progetto è utile per il professionista per intercettare **nuova** clientela.
 - L'approccio **interattivo** studio-cliente, permette un più agevole scambio di informazioni e di analisi tempestive.
 - Il professionista ha finalmente il necessario per divenire **partner** del proprio cliente.
-

Ho deciso di correre un nuovo rischio per questa proposta, del suo possibile insuccesso, per continuare a provare di “combinare qualcosa di buono”.

La proposta dell'Evolutore Aziendale è una scommessa che non gioco da solo; l'idea è nata da me e dalla mia Commissione Studi “Innovazione e Sviluppo” per essere immediatamente condivisa con chiunque lo vorrà. Non ho promesso miracoli. Ho cercato però di proporre al mondo professionale, in particolare ai commercialisti, l'atteggiamento giusto per affrontare i grandi problemi attuali e le nuove richieste della clientela. In questo modo, penso che sarà più facile trovare valori e soluzioni condivisibili ed efficaci, non banali, basati sulla fiducia reciproca e sulla ricerca del bene comune. E tutti quelli che vorranno darmi una mano sono i benvenuti.

Tutto ciò che ho trattato in questo lavoro, che in parte dividerete ed in parte vi lascerà con un legittimo dubbio, mi auguro abbia almeno il merito di stimolare l'impegno e l'entusiasmo di una delle professioni più importanti per la nostra società, oltre a stimolare la coscienza popolare verso l'economia e verso “il fare impresa”.

Con tutte le incertezze possibili, invito tutti i colleghi a continuare ad avere tanta passione per la nostra preziosa professione di Commercialista Evolutore.

Fabrizio Bernardini

Ringraziamenti

Sono sempre tantissime le persone da ricordare al termine della stesura di uno sforzo editoriale. Sono tante le persone che con il loro aiuto e il loro sostegno inestimabili mi hanno accompagnato lungo il cammino.

In particolare, vorrei ringraziare:

la mia Moglie e le mie Figlie che sono per me un costante sprone,

i miei Genitori sempre pronti a sostenermi,

i miei Collaboratori e Dipendenti che mi hanno affiancato negli alti e bassi della carriera con impareggiabili abilità professionali e incrollabile fedeltà,

tutti i miei Clienti fonte della mia ispirazione e che mi hanno dato costante fiducia,

i Colleghi della Commissione Studio “Innovazione e Sviluppo” che hanno condiviso la mia vision incitandomi a perseverare,

il mio Ordine Professionale e il suo Presidente per aver accolto e sostenuto la proposta del nuovo ruolo e della nuova specializzazione professionale,

la Casa Editrice che ha creduto nel mio lavoro e che merita tutta la mia riconoscenza.

Vorrei citare tantissime altre persone meritevoli di gratitudine, cosa che i limiti di spazio non mi permettono, ma spero che sappiano quanto apprezzo il loro sostegno.

Il lavoro creativo è un’impresa ardua e io ho avuto il privilegio di avere accanto una squadra straordinaria.

Edizioni ETS

Palazzo Roncioni - Lungarno Mediceo, 16, I-56127 Pisa

info@edizioniets.com - www.edizioniets.com

Finito di stampare nel mese di giugno 2019