

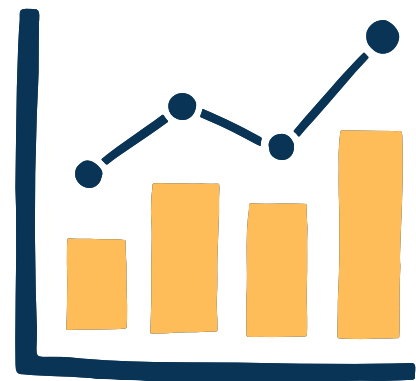
Fare il controllo di gestione nello Studio professionale

Un approccio imprenditoriale e
manageriale al proprio studio



Nuovo contesto, nuove regole

Il settore degli studi professionali ha visto un significativo inasprimento delle condizioni competitive nell'ultimo decennio. Le regole del mercato sono cambiate e richiedono risposte innovative.



**Cultura
del dato**



**Risorse
umane**



**Tematiche
di gestione**

L'esperienza con oltre **500 Studi Professionali in tutta Italia** ci permette di mettere in campo:

- Benchmark proprietari e Best Practices per lo Studio Professionale
- Team di lavoro dedicato e specializzato nel controllo di gestione
- Tecniche di formazione, coinvolgimento e motivazione del personale
- Strumenti di Business Intelligence e di formazione per lo studio

Concorrenza crescente

Passaggi generazionali

Contesto economico mutato

Rapporto con i soci

Difficoltà a trovare clienti

Coerenza domanda-offerta

Passaparola

Sfide

Redditività

per gli studi professionali

Controllo dei costi

Personale di studio


Exit strategy e valorizzazione avviamento

Manifestazione del valore

Utilizzo dei dati dello studio

Rapporto con il cliente svilito

Ci sarà sempre chi costa di meno



**Scegli l'abbonamento
in base al tuo regime fiscale**

<p>Regime Forfettario o Minimi</p> <p>Ideale per chi inizia</p> <p>€399 / anno IVA inclusa</p> <p>Parla con noi →</p>	<p>Regime Semplificato o Ordinario</p> <p>Per chi fattura più di 85.000€</p> <p>€999 / anno IVA esclusa</p> <p>Parla con noi →</p>
--	---

**Ci sarà sempre
chi è posizionato
meglio**



Deloitte.



Fortunatamente lo studio
gioca una partita diversa...



...e c'è assolutamente spazio
per gli studi che lavorano bene

“

Per farlo, dobbiamo capire di essere
imprenditori a capo di un'azienda di servizi.

”

Come sono stati gestiti gli studi fino ad oggi?

Ad intuito e senza numeri...

Questo ha portato ad avere:

- Bassa **marginalità**
- **Clients** fuori controllo
- Necessità sovrumane di **tempo** da parte vostra
- Rincorsa della scadenza e continuo **affanno**
- **Opinioni** diverse tra soci
- **Lungaggini** decisionali - incapacità di agire



Al professionista piace
la sfida del cliente



All'imprenditore piace
**la sfida della propria
azienda**

Vedete dei problemi di **etica** o di **egoismo**?

“

*Affinché un'azienda funzioni deve **dare risultati** a tutti gli stakeholders*

”

Funzionamento economico dello studio

1

Costi

2

Ricavi

3

Saturazione

4

Pianificazione e Controllo

1

Costi

- Costi diretti
- Costi indiretti
- Costi figurativi
- Improduttività
- Costo pieno

Come migliorare?

Efficienza

Riqualificazione delle ore improduttive

Definire chi fa cosa



2

Ricavi

- I prezzi e le tariffe
- Da che ASA arrivano i margini?
- Forfait ed extra
- Gestione a spanne che logora lo studio.

Come migliorare?

Adeguare il forfait

Trovare nuovi clienti

Intercettare le attività

Parcellare!

Vendere di più

The background of the entire slide is a light gray field filled with numerous US dollar bills of various denominations (including \$1, \$5, \$10, and \$20) falling from the top. The bills are scattered and oriented in various directions, creating a sense of rain or a shower of money.

I ricavi non sono tutti uguali...

Piovono banconote dal cielo

3

Saturazione

- Sono tutti pieni, ma di cosa?
- Non è messa in dubbio la buona volontà
- Cos'è la Legge di Parkinson?

Come migliorare?

Assegnare correttamente i carichi di lavoro

Agire sulle dispersioni

Responsabilizzare sui risultati

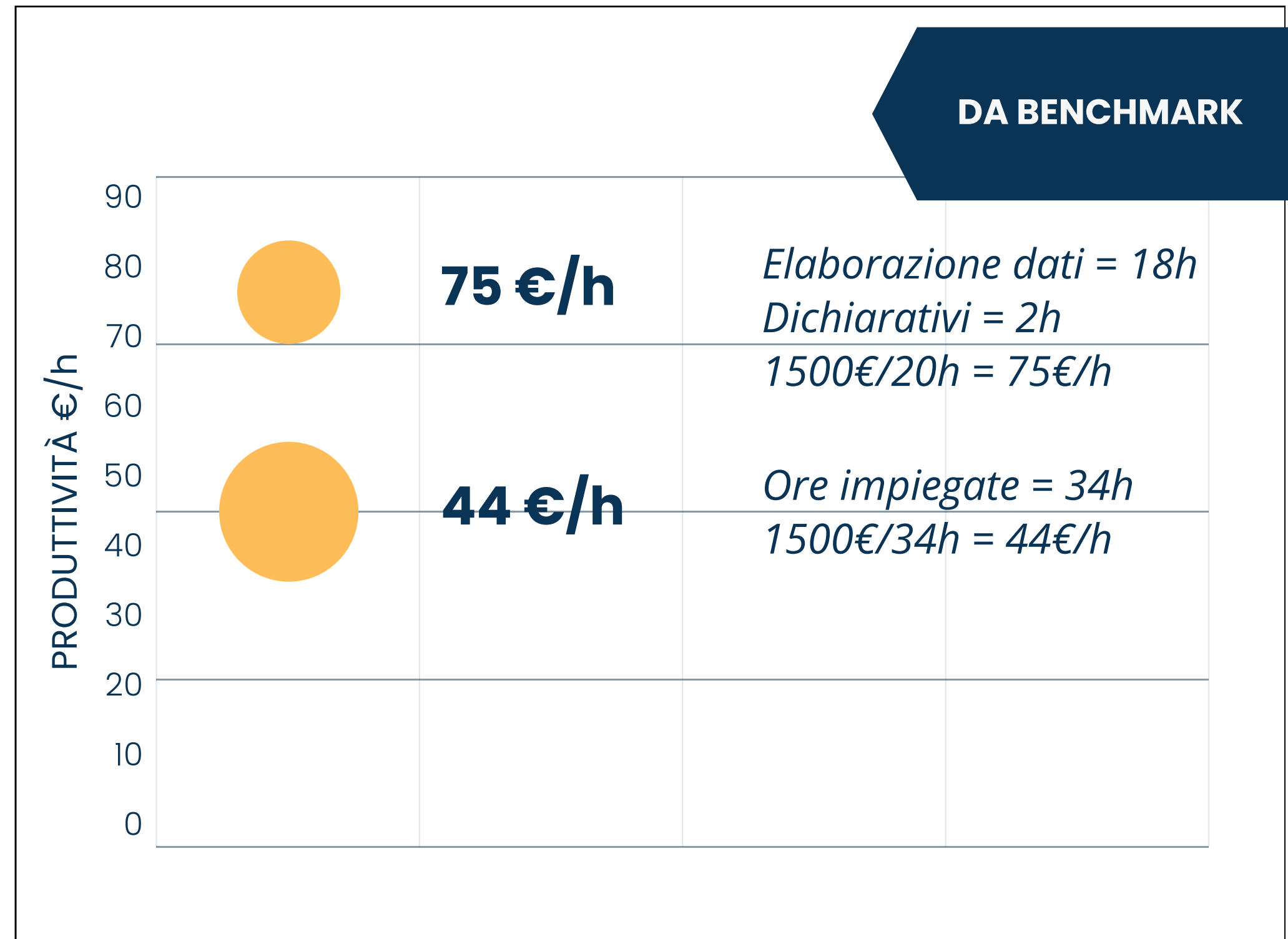
4

Pianificazione e controllo

- **Dare obiettivi alla struttura:**
cosa dobbiamo fare?
- **Fare preventivi corretti e**
avere modo di monitorare
- **Raccogliere i dati** per gli
extra e per il servizio a forfait
- **Compiere analisi trimestrali**
e azioni correttive



Produttività per cliente



**ESEMPIO PREVENTIVO**

			Numero	Tempo medio (Ore)	Difficoltà	Tempo stimato	Tariffa/h	Tariffa	Sconto	Tariffa finale
Gestione contabile e fiscale										
Tenuta contabilità		n. fatt. (att. + pass.)	400	35,96	1	35,96	50 €	1.797,92 €	0%	1.797,92 €
Colloqui infrannuali		n.	2	3,00		6,00	70 €	420,00 €	0%	420,00 €
Totale Gestione contabile								2.217,92 €		2.217,92 €
Dichiarazione dei redditi - SDS	Soc.	SC	500.000,00 €	5,60	1	5,60	80 €	448,00 €	0%	448,00 €
Dichiarazione IRAP			1	1	1	1,00	80 €	80,00 €	0%	80,00 €
Dichiarazione IVA - L.I.P.E.			4	1,5	1	6,00	55 €	330,00 €	0%	330,00 €
IMU		n. f./t.	10	0,25	1	2,50	55 €	137,50 €	0%	137,50 €
Esterometro			4	1,5	1	6,00	55 €	330,00 €	0%	330,00 €
Intrastat			12	1	1	12,00	55 €	660,00 €	0%	660,00 €
C.U. autonomi		per ditta	1	1	1	1,00	55 €	55,00 €	0%	55,00 €
C.U. dipendenti		n. dipendenti	5	0,15	1	0,75	55 €	41,25 €	0%	41,25 €
770		per ditta	1	1,5	1	1,50	55 €	82,50 €	0%	82,50 €
...					1	0,00	- €	- €	0%	- €
Dich.redditi soci		n.soci	2	2	1	4,00	110 €	440,00 €	0%	440,00 €
Bilancio società				8,36	1	8,36	90 €	752,40 €	0%	752,40 €
Totale Redditi e Bilancio								3.356,65 €		3.356,65 €
Predisposizione ed invio modello f24		n.mod.		0,00	1	0,00	45 €	- €	0%	- €
Altre spese								150,00 €	0%	150,00 €
Totale Preventivo Area fiscale						Budget ore	90,67	63,14	5.724,57 €	5.724,57 €

Sistema di pianificazione e controllo

- Quali sono i **vantaggi** rispetto ad un timesheet?
- Cosa ci permette di fare nei **confronti** del personale e del cliente?
- Perché i **benchmark**?
- Personalizzare? Sì... Ma con gli **obiettivi** dello studio in mente

Il risultato è frutto di un processo,
se non ti piace il risultato..
cambia l'approccio

(senza bisogno di stravolgerlo)

Perché uno studio va meglio di un altro?

Utilizza meglio le risorse





Senza dati



Con i dati

Lo studio vende



Contabilità

Dichiarazioni

Consulenza

Elaborazione paghe

Professionalità

Pratiche varie

Sedute Psichiatriche



1h. = 40€
..GIOCALA
BENE!

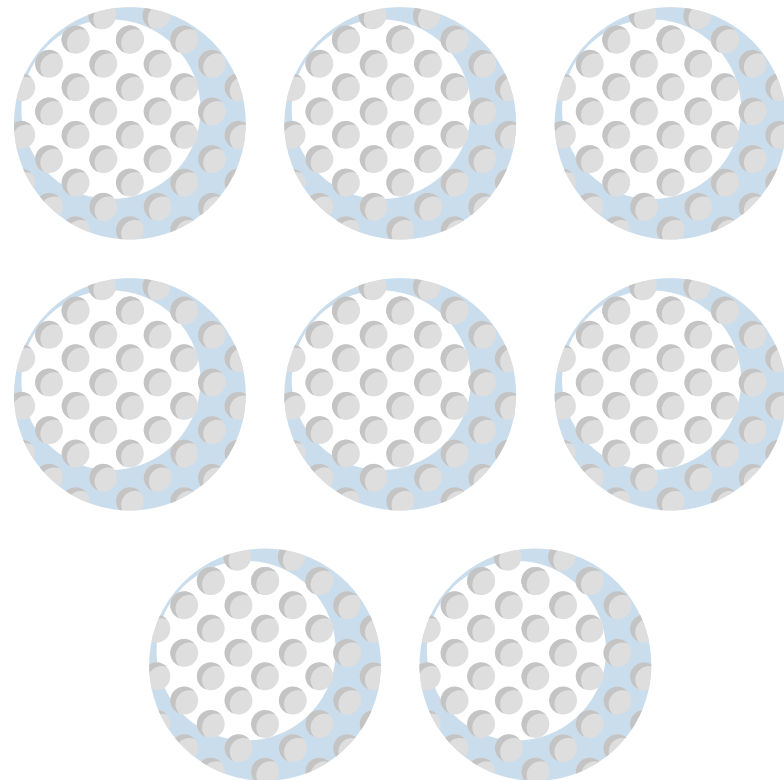
PEOPLE
BDM
ASSOCIATI
www.Milano.com

STATI
www.Addesso.com

2 fronti su cui lo studio si distingue

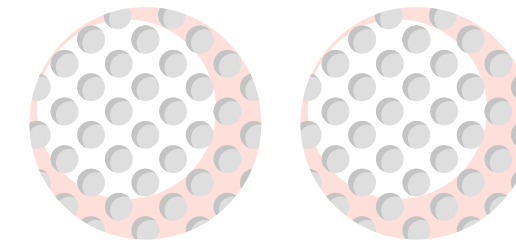
Produttive 80%

Margine su queste



Improduttive 20%

Quante sono queste



Costo orario

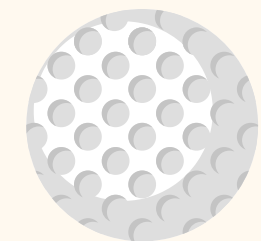
Quanto costa mediamente ogni ora produttiva?

Costo **diretto** = € 20

Costo **indiretto** = € 13

Ore **improduttive** = € 7/8

Costo pieno:
40€



Produttività media:



$$55 / 60\text{€/h} - 40\text{€/h} = 15 / 20\text{€/h lordi di utile}$$

Come si controlla la produttività?



Vediamo velocemente **l'Analisi Mini**



1) Ripartire le ore sulle **ASA**

Ricavi Totali 1.195.846 €

ORE LAVORATE		923.790 €		272.056 €	
Inclusi straordinari		ORE LAVORATE IN CIASCUNA AREA DELLO STUDIO			
Personale	Ore lavorate	cont-fiscale	%	Lavoro	%
Equity partners 3	6000	3300	55	900	15
Collaboratori	6000	4800	80	0	
dipendenti ft eq 10	17600	14080	80	0	0
dipendenti ft eq 4	7040	0		5632	80
		0		0	
		0		0	0
	36640	22180	61%	6532	18%

**ORE PRODUTTIVE
28712**

STUDIO	%	□
1800	30	100
1200	20	100
3520	20	100
1408	20	100
0	100	100
0	100	100
7928	22%	

2) Inserire i **costi del personale**

COSTI DEL PERSONALE		
Equity partners 3	6.000,00	270.000,00
Collaboratori	6.000,00	90.342,00
dipendenti ft eq 10	17.600,00	462.123,00
dipendenti ft eq 4	7.040,00	184.849,00
-	-	-
-	-	-
	€	1.007.314

cont-fiscale	%	Lavoro	%
€ 148.500		€ 40.500	
€ 72.274		€ -	
€ 369.698		€ -	
€ -		€ 147.879	
€ -		€ -	
€ -		€ -	
€ 590.472,00	59%	€ 188.379,20	19%

STUDIO	%
€ 81.000,00	
€ 18.068,40	
€ 92.424,60	
€ 36.969,80	
€ -	
€ -	
228462,8	23%

3) **Notare e ponderare** questo valore

COSTI NASCOSTI	
costo ore indirette	€ 228.462,80

cont-fiscale

€	176.487,35
	77%

Lavoro

€	51.975,45
	23%

Ripartisce il costo nascosto in base all'incidenza del driver principale sulle A.S.A. produttive

5) Leggere i dati dello studio

	TOT	
	€	€/h
ORE INDIRETTE	€ 228.463	7,96
ORE DIRETTE	€ 778.851	27,13
STRUTTURA	€ 170.688	5,94
TOTALE COSTI	€ 1.178.001,71	41,03
COSTO PIENO		41,0
PRODUTTIVITA' ATTUALE		41,6
PRODUTTIVITA' OBIETTIVO		56,1
REDDITIVITA' REALE	€ 17.844	
REDDITIVITA' REALE %		+1%
RECUPERO POTENZIALE	€ 415.974	

cont-fiscale	
€	176.487,35
€	590.472,00
€	131.856,14
€	898.815,49
	40,5
	41,6
	55
€	24.975
	+3%
€	296.110

Lavoro	
€	51.975,45
€	188.379,20
€	38.831,57
€	279.186,22
	42,7
	41,6
	60
-€	7.130
	-3%
€	119.864



La chiave è la **consapevolezza**
attraverso i numeri

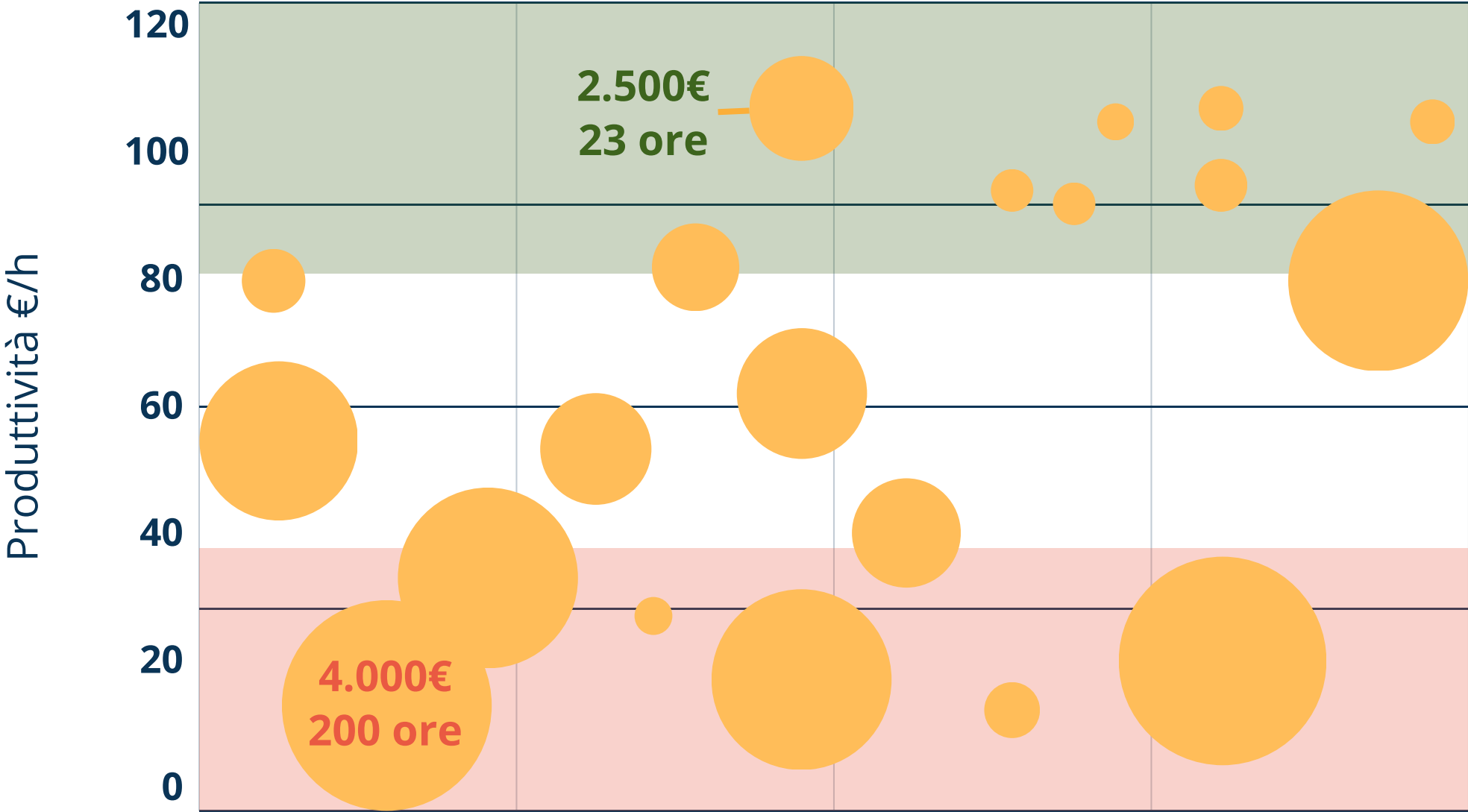


I clienti sono
tutti uguali?



www.bdmassociati.it

Analizzare e governare i forfait



Consigli per gestire il cliente:

1

Parla sempre di servizio, è ciò che mette in prospettiva il prezzo.

2

Non essere in imbarazzo su quanto il cliente dovrebbe darti, **esponi cosa hai fatto per lui**.

3

Il cliente non sa cosa fai, spesso chi paga la parcella non è chi "disturba".



L'importanza del **timing**

Cosa possiamo imparare
dal muratore?



www.bdmassociati.it

Ottieni i tuoi **materiali**

Dai concretezza a quello che abbiamo imparato!

Scansiona il codice QR e ottieni:



Slides viste oggi



Modello Analisi Mini



Manuale dello
studio professionale

Grazie!

Per ottenere i materiali visti oggi
scansiona il codice QR in cartellina



www.bdmassociati.it



BDM Associati SRL



BDM Associati



BDM Associati



@bdmassociati