

Professionisti. La maggioranza degli autonomi è colpita dal calo dei ricavi

Anche negli studi è l'ora della «spending review»

La crisi impone di ridurre i costi e le inefficienze

Paola Parigi

La **spending review** arriva negli studi professionali messi in difficoltà dagli effetti della crisi. La maggioranza dei professionisti è infatti colpita dalla flessione dei ricavi. A fotografare la situazione sono i dati diffusi nei giorni scorsi dall'Adepp, l'Associazione degli enti previdenziali privati, secondo cui i redditi dei professionisti, dal 2008 al 2011, sono calati del 20% (si veda la scheda a fianco). Le ragioni? Non c'è solo il calo dei mandati, ma anche la maggiore difficoltà nell'acquisire nuovi clienti e gestire i rapporti con quelli esistenti; inoltre, incidono il deprezzamento del lavoro e l'aumento della sofferenza per il credito inevaso. L'impennata dei costi fiscali e di gestione ha eroso i margini, che già si erano contratti negli ultimi anni, in particolare per i professionisti meno consolidati sul mercato.

Lo scenario lascia intuire che il risveglio dalla crisi non sarà un ritorno al passato, ma l'approdo a un mondo completamente cambiato. È dunque necessario intervenire e occorre farlo rapidamente: la tempestività nelle scelte è la chiave per renderle vincenti.

Il budget previsionale che gli studi dovrebbero redigere ogni anno è lo strumento più efficace per segnalare scostamenti tra realtà e previsioni e consente di azionare segnali di allarme per i futuri cali di liquidità e di redditività. La strategia non potrà essere la stessa per grandi e piccoli studi, ma cruciale per tutti sono la revisione delle spese e l'individuazione delle inefficienze.

Gli interventi

La revisione consentirà di ridurre i consumi, ottimizzare viaggi e trasferimenti, rinegoziare i contratti di fornitura, condividere i servizi con i colleghi, fino a tagliare i servizi e le collaborazioni non essenziali. Nei casi più estremi si potrà arrivare a eliminare il costo dell'affitto dell'ufficio, o a scegliere di mettere a reddito i locali di proprietà cercando soluzioni come il subaffitto e il coworking.

Se l'attività e il tipo di clientela lo consentono, sarà possibile trasformarsi in tele-lavoratori, utilizzare semplici recapiti e noleggiare sale riunioni presso altri studi in caso di incontri strettamente necessari.

Anche le collaborazioni potranno essere gestite a distanza, in modo da concentrarsi sulle attività necessarie ed eliminare i tempi morti e i costi fissi.

L'uso massiccio di informatica e smaterializzazione documentale aiuta la gestione del lavoro a distanza. Esistono servizi di segreteria virtuale, fax via internet e con la posta elettronica certificata è possibile eliminare numerose notifiche e raccomandate. Un buon gestionale aiuta nella contabilità e, se opportunamente aganciato al proprio sito, può costituire una valida piattaforma di comunicazione e scambio di documenti con il cliente, i colleghi e i domiciliatari.

Più tempo a disposizione

Il tempo svuotato dagli impegni per il minor lavoro, e quindi non più impiegato in attività fatturabili, deve essere utilizzato al meglio. I professionisti potranno dedicarsi a rivedere il contenuto del proprio sito per aggiornarlo (o realizzarne uno), chiamare clienti dormienti e contatti diventati freddi per rinverdire re-

Redditi in calo

-20%

In picchiata
Di tanto si sono ridotti i redditi dei professionisti tra il 2008 e il 2011 secondo Andrea Camporese, presidente dell'Adepp, l'Associazione degli enti previdenziali privati, che monitora la situazione sulla base delle dichiarazioni reddituali utilizzate per determinare i versamenti contributivi

-6%

Fino al 2010
Sono meno allarmanti i dati certificati, che però si fermano al 2010: rispetto al 2008, ha segnato -6% il reddito medio reale dei professionisti e -3% quello nominale

-7%

Per i tecnici
È il calo del reddito medio reale nel biennio 2008-2010 per i professionisti dell'area tecnica. Il calo è del 5% per l'area economica e sociale e del 20% per l'area giuridica

-35%

Per i notai
La performance peggiore, nel biennio 2008-2010, è quella dei redditi dei notai, che patiscono gli effetti del rallentamento del mercato immobiliare

lazioni che potrebbero dare frutti, predisporre materiale di comunicazione per potenziali nuovi clienti e mercati selezionando argomenti nuovi da segnalare a gruppi di interesse (come le associazioni), o da condividere, anche attraverso i social network, con entità accomunate da bisogni di servizi (per esempio, i consumatori, gli ammalati, gli automobilisti, le donne maltrattate, i padri separati).

La scelta dei temi e dei destinatari di queste azioni mirate sarà tanto più efficace quanto riuscirà a mettere in luce le competenze in ambiti non troppo sfruttati e a settori, come il recupero del credito, non particolarmente interessanti, ma senz'altro di grande appeal in questo momento. La comunicazione (vale a dire: faccio sapere a molti chi sono e cosa so fare) resta l'unico volano di un potenziale "passaparola" foriero di nuova clientela.

I crediti da recuperare

Un problema serio resta la gestione dei crediti insoluti: per decidere come muoversi, occorre valutare le ragioni della morosità del cliente. Se questi non paga e non potrà mai pagare, meglio sospendere l'attività, quantomeno per recuperare tempo da impiegare in altro modo. Se invece il cliente non è al momento in condizioni di pagare, ma in futuro lo farà, si possono proporre rateazioni e dilazioni. Infine, se può pagare ma non lo fa, occorre individuare la migliore strategia per il recupero, evitando i percorsi lunghi e dispendiosi e concentrandosi sul migliore obiettivo immediato, anche grazie a transazioni che privilegino la soluzione dell'ormai inutile rapporto.

Le strategie

Punto per punto, i comportamenti da adottare per ottimizzare le spese

44.276 euro
Il reddito medio È l'imponibile previdenziale medio nel 2010 dei professionisti rilevato dall'Adepp. Più elevati della media i redditi dei professionisti delle aree sanitaria (55.068 euro), giuridica (51.225,11 euro) ed economica e sociale (47.260,41 euro); più bassi quelli dei tecnici (23.552,38 euro)



© RIPRODUZIONE RISERVATA

	LO SCENARIO	LE CONTROMISURE
PREVISIONE	Vedere il pericolo per tempo aiuta ad adottare le strategie per superarlo	Avere un budget e rivederlo periodicamente per capire le ragioni della crisi
OBIETTIVO	Occorre avere chiaro in mente cosa serve per portare lo studio nuovamente in attivo	È necessario misurare i fabbisogni, cercare le inefficienze e tagliare le spese non essenziali senza paura
VELOCITÀ	Per restare a galla e crescere può essere utile cambiare radicalmente il proprio modo di lavorare	Ogni intervento, dopo essere stato individuato, deve essere portato alle sue conseguenze con coraggio
INFORMATICA	L'informatica è un'alleata preziosa nella riduzione dei costi e dei tempi di lavoro	Lavoro a distanza, telelavoro, gestione remota delle pratiche consentono di risparmiare tempo e denaro
UFFICIO	Lo studio legale è oggi cambiato: non sempre serve e costa molto	È preferibile visitare spesso i clienti o affidarsi a colleghi per ridurre le spese
COLLABORATORI	Ciascuno ha il suo compito in uno studio. Nei momenti di crisi sono più utili i rainmaker (i più portati ad attrarre clienti)	Occorre circondarsi di buoni collaboratori, in grado di comprendere il periodo attraversato dallo studio
TELELAVORO	L'home working, già molto utilizzato all'estero, non è più un tabù e consente di risparmiare sui costi fissi di gestione dell'ufficio	Oltre ad attrezzare opportunamente una parte della casa (il costo sarà detraibile), si possono utilizzare sale riunioni presso colleghi o strutture ad hoc
SITO	Il sito non è più solo una brochure elettronica, ma una piattaforma di comunicazione con il mercato e con i propri clienti	Sul proprio sito ogni avvocato è editore e giornalista. La qualità dei contenuti costruisce o rafforza la reputazione online: un mondo molto frequentato dai clienti
STRUTTURA	Addio studi "padronali": vertice e base devono condividere obiettivi, spese e ricavi	Nuove soluzioni possono arrivare dal modello della società di capitali