

PROFESSIONISTI

## ***La digitalizzazione come chiave per un nuovo business model***

di **Diego Barberi**

**ec Euroconference**

**TeamSystem**



Per il Commercialista 4.0

### **L'ORGANIZZAZIONE DIGITALE DELLO STUDIO**

Ripensando all'evoluzione che la tecnologia ha vissuto negli ultimi **30 anni**, ci accorgiamo di aver attraversato un **susseguirsi di eventi che hanno cambiato radicalmente le nostre abitudini**, il nostro modo di lavorare e in generale le nostre vite.

**I computer sono passati dall'essere degli ingombranti e costosissimi armadi**, che solo poche società al mondo potevano permettersi, **a dispositivi che tutti noi oggi ci portiamo addosso**.

Il costante aumento di potenza di calcolo dei *chip*, unito all'abbattimento del costo unitario di quella potenza, del costo di archiviazione dei dati e di trasmissione dei dati, con il diffondersi capillare della rete, non solo ha **reso i computer più accessibili a tutti dal punto di vista economico**, ma soprattutto si sono praticamente **azzerate le competenze tecniche necessarie per il loro utilizzo**, quantomeno ad un livello base.

La crescente capacità computazionale si è tradotta nella possibilità di eseguire operazioni più complesse, software più articolati, interfacce uomo-macchina più immediate da apprendere. Il linguaggio con cui gli utenti interagiscono con i computer non è più attraverso 0 e 1, ma ora i dispositivi sono in grado di capire i comandi che impartiamo direttamente dalla nostra voce. **È la semplicità di utilizzo che ha permesso, più di ogni altra cosa, il passaggio da un settore di**

**nicchia alla diffusione su larga scala della tecnologia e farla diventare un elemento pervasivo delle nostre vite.**

Assieme alla diffusione su larga scala della tecnologia è incrementato anche il ritmo con cui il mercato propone **tecnologie abilitanti**: quelle particolari innovazioni tecnologiche che permettono di eseguire una mansione o ottenere un determinato risultato **in modi molto più facili, economici e replicabili rispetto al passato.**

Queste tecnologie abilitanti hanno avuto un ruolo estremamente importante nella trasformazione digitale delle imprese e degli studi professionali. **Connessioni a banda ultra-larga, firme elettroniche, cloud, Business Intelligence**, solo per citare alcune delle tecnologie che oggi sono a disposizione di tutti noi, e che nella maggior parte dei casi sono già state anche adottate, **ma senza incidere veramente sul modello di business adottato.**

In ogni settore, c'è sempre un modello di business dominante che nel corso del tempo tende ad emergere e risultare più vincente degli altri.

Ci sono poi continui tentativi di creare nuovi modelli di business. È dimostrato come nella maggior parte dei casi questi tentativi falliscono, ma **occasionalmente si riesce a ribaltare il modello dominante, soprattutto se si sfrutta una nuova tecnologia.**

Se in un determinato settore entrano nuovi soggetti che utilizzano il nuovo modello di business, oppure se i concorrenti già presenti sul mercato lo adottano, **significa che il settore ha subito una trasformazione.**

È innegabile che oggi tantissimi settori stiano subendo trasformazioni proprio per via dell'innovazione digitale. Bisogna sempre ricordare, tuttavia, **che molto spesso non sono i bisogni del mercato a cambiare, ma il modo in cui le aziende soddisfano i bisogni del mercato.**

Capita sovente che si associ la trasformazione di un determinato settore con l'introduzione di una nuova tecnologia. **Ma nonostante il fatto che le nuove tecnologie siano uno dei maggiori fattori di cambiamento, da sole non sono mai riuscite a rivoluzionare un intero settore. Quello che riesce a compiere la vera rivoluzione è proporre un modello di business completamente nuovo, grazie all'adozione di una nuova tecnologia abilitante.**

Quando si parla di digitalizzazione di studi professionali, oggi diventa limitativo pensare solamente di eliminare la carta trasformandola in PDF o trovare un modo pratico per visualizzare le fatture elettroniche da XML ad un formato leggibile. **Non bisogna limitarsi a comprare degli strumenti, ma per fare davvero una trasformazione digitale bisogna prendere questi strumenti e avvolgerli in un nuovo modello di business.** Le aziende avranno sempre bisogno di consulenza fiscale, della tenuta della contabilità, di gestione dei dichiarativi, queste esigenze di mercato non cambieranno. Così come nel corso del tempo non è cambiata la domanda di musica, eppure, non esistono praticamente più i negozi di dischi. Non è cambiata la necessità di viaggiare, ma oggi molti utilizzano portali su internet invece di agenzie di

viaggio, e l'elenco potrebbe continuare per moltissimi settori.

Comunicare con i clienti in modo diverso, raccogliere dati in modo diverso, rendere disponibile il nostro lavoro in modo diverso da come noi e i nostri clienti sono sempre stati abituati.

Sono tutte possibilità che abbiamo a portata di mano e che la tecnologia oggi può supportarci a realizzare, **quello che assolutamente non dobbiamo fare è pensare che si possa continuare a lavorare come si è sempre fatto.**

Il rischio è quello di diventare un'altra voce nella lunga lista di **modelli di business divenuti ormai obsoleti.**