

ORDINE DEI  
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI  
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

S.A.F.

SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO

I Commercialisti di Milano: un'indagine sul presente per i progetti futuri

# Confronti e riflessioni dall'Osservatorio Professionisti e Innovazione Digitale. Trend e scenari di sviluppo

**Claudio Rorato – Direttore Osservatorio Professionisti e Innovazione Digitale del Politecnico di Milano e Senior Advisor in Strategia e Organizzazione**



ORDINE DEI  
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI  
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

29 Novembre – Sala Puccini Conservatorio di Milano

S.A.F. - SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO

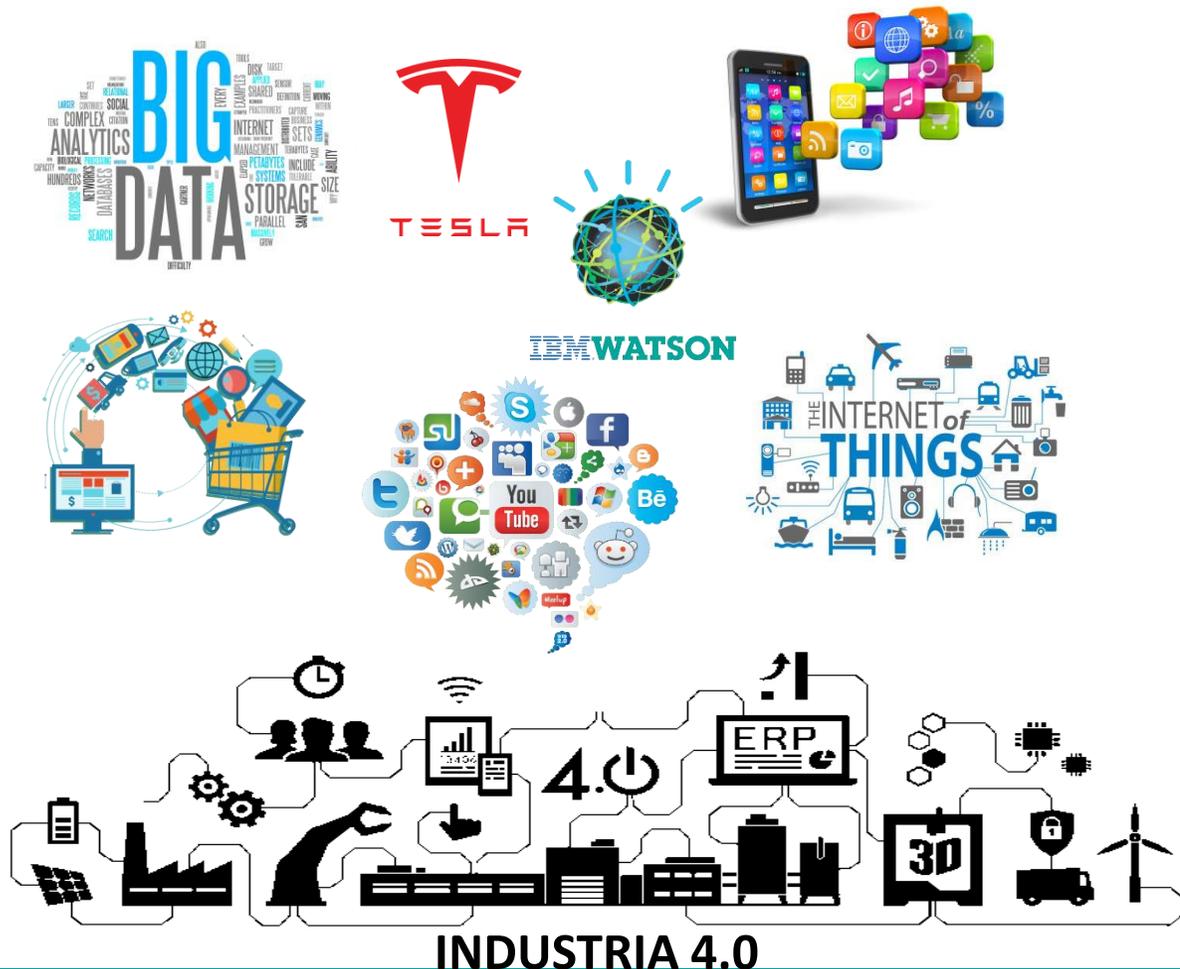
# Agenda

**Cinque anni non sono pochi: cosa è cambiato?**

**I trend più recenti**

# Il contesto di riferimento

## Il contesto ambientale



## Il contesto dei professionisti

PEC

Firma digitale

Processo civile telematico

Dimissioni Online

Processi telematici

XBRL

Digitalizzazione delle relazioni vs PA, imprese, cittadini

Fatturazione elettronica vs PA

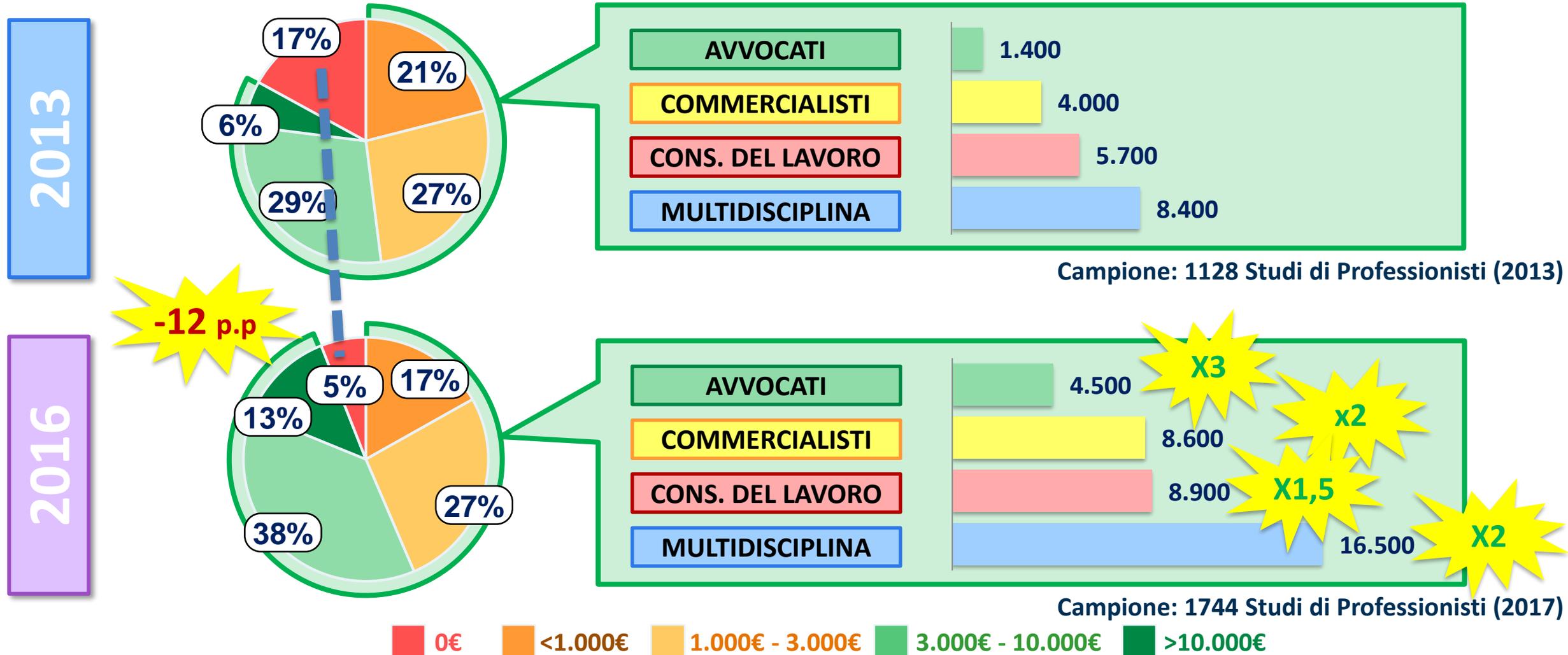
Fatturazione elettronica B2b

Durc Online

Processo tributario telematico

# Gli investimenti in tecnologie

Lo Studio quanto pensa di investire complessivamente nei prossimi anni in tecnologie informatiche?



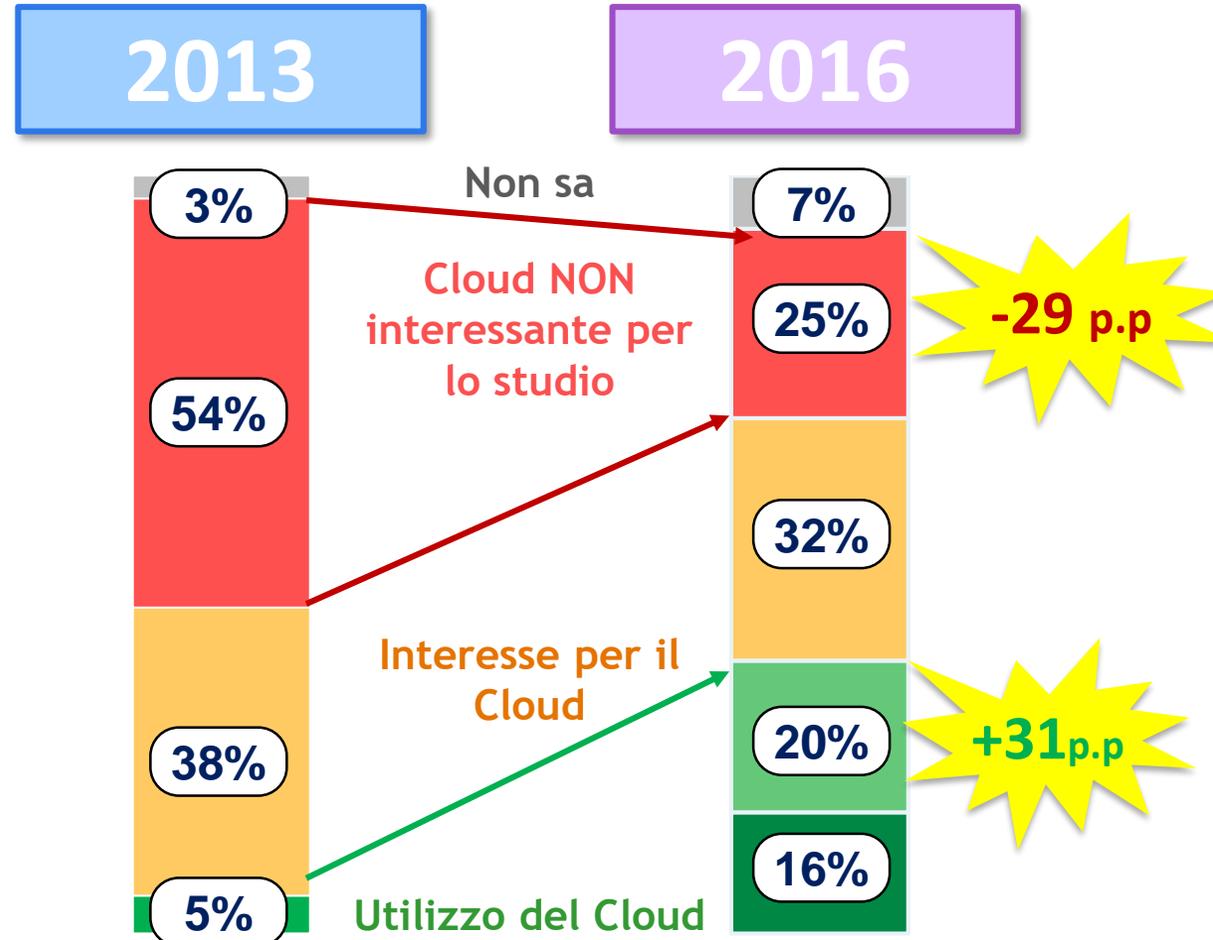
# I progetti innovativi



Base empirica: 208 Studi di Caso

# Interesse per il Cloud

Lo Studio è interessato a soluzioni in Cloud per il proprio Studio?

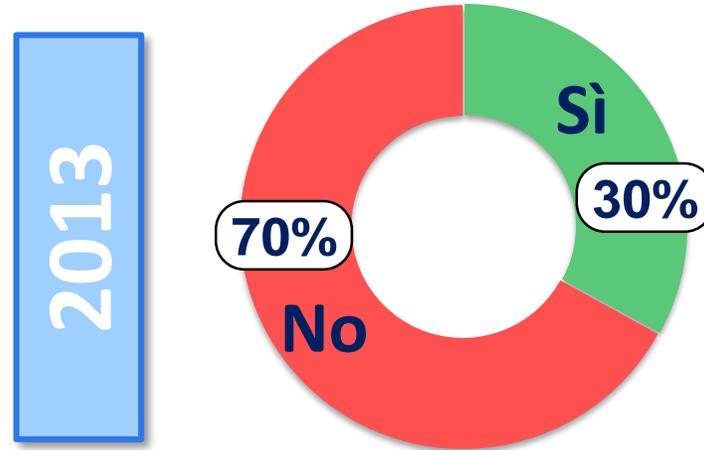


Campione: 1128 Studi di Professionisti (2013)

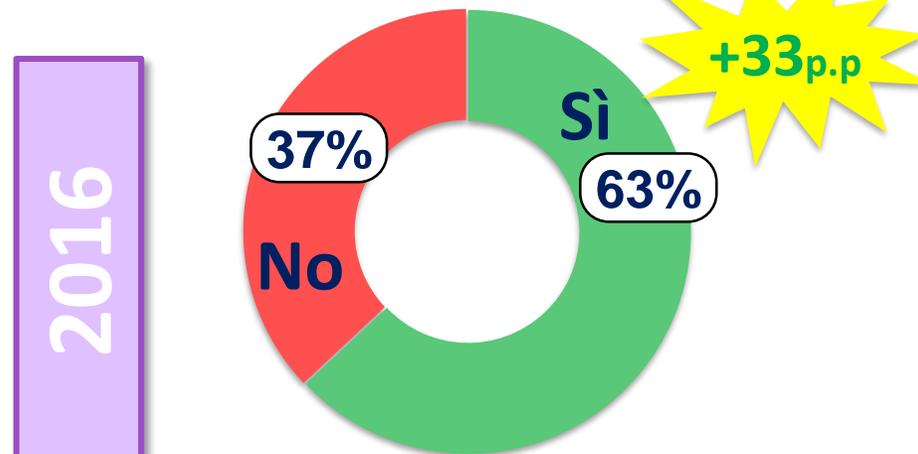
Campione: 1703 Studi di Professionisti (2016)

# Nuovi canali per i Professionisti

Lo Studio utilizza i **Social Network** per questioni lavorative?



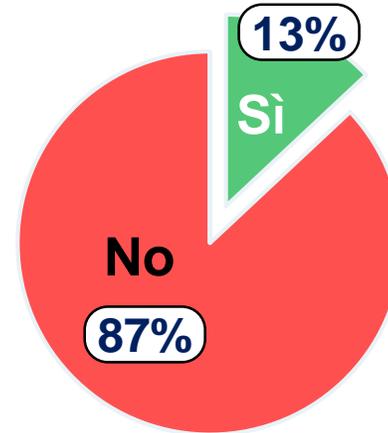
Campione: 1128 Studi di Professionisti (2013)



Campione: 1755 Studi di Professionisti (2016)

*Lo Studio tiene sotto controllo il tempo assorbito dalle singole attività/Clienti?*

2013



Campione: 1128 Studi di Professionisti (2013)

2016



Campione: 2006 Studi di Professionisti (2017)

# I key message

- **Cresce consapevolezza e conoscenza sul valore delle tecnologie** 
  - Aumento degli investimenti in tecnologie
  - Capacità di erogare servizi non tradizionali
- **Incremento lento nell'erogazione di servizi a valore per il cliente** 
  - Ridotti tassi di adozione delle tecnologie più innovative
  - Incremento dei servizi a valore per i Clienti, ma è necessaria maggiore diffusione di quelli che incidono di più sulla gestione caratteristica delle Aziende
- **Parziale staticità dei modelli organizzativi e di business** 
  - Privilegiata l'innovazione che punta all'efficienza interna e meno all'innovazione del business
  - Ridotte azioni in grado di incidere sulle debolezze degli Studi
  - Percentuali contenute verso modelli collaborativi stabili con altri studi/organizzazione

# Agenda

Cinque anni non sono pochi: cosa è cambiato?

I trend più recenti

# Che fare?



# Cluster Analysis: i modelli di business

Fatturato/personale

**DIMENSIONI**

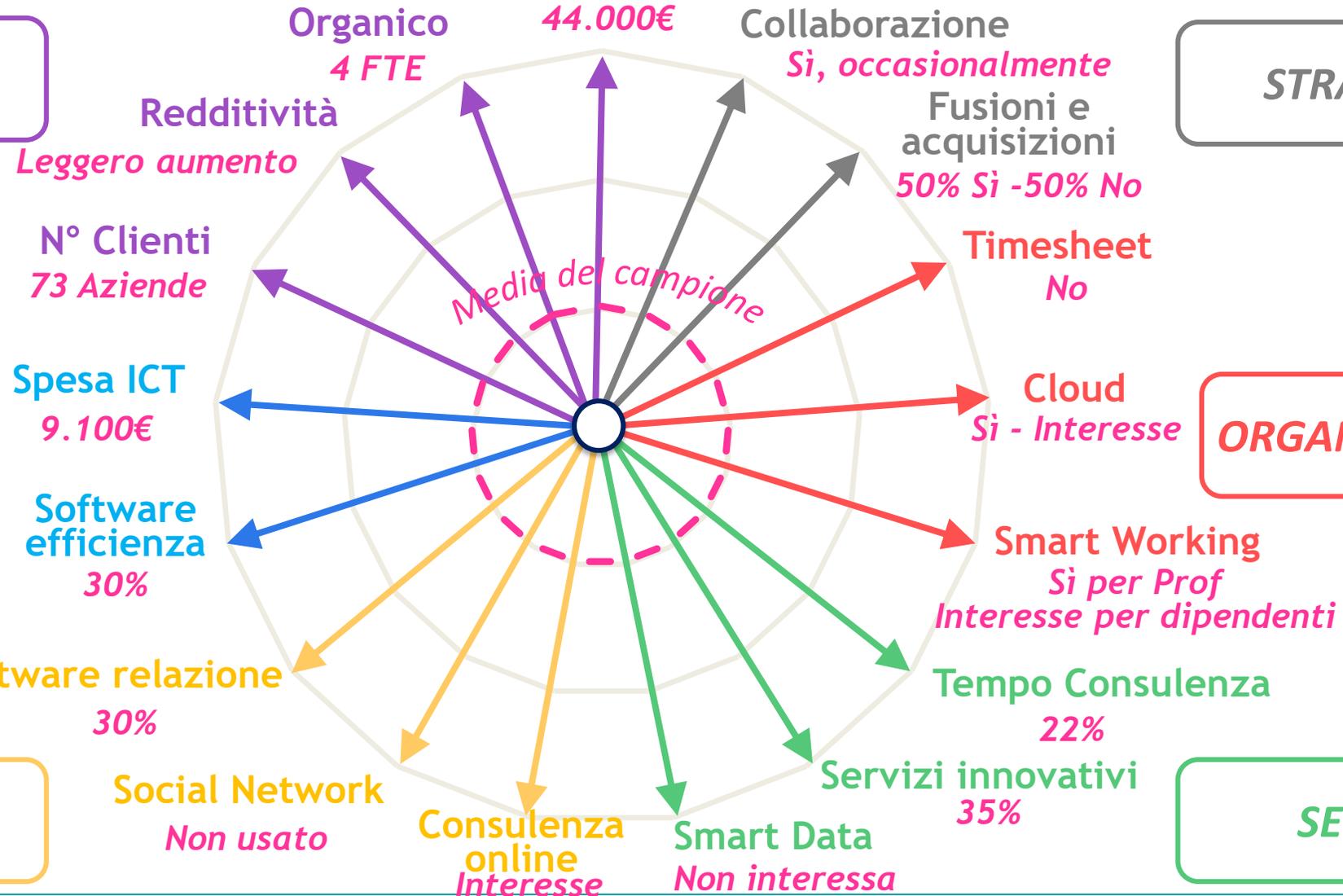
**STRATEGIA**

**TECNOLOGIA**

**ORGANIZZAZIONE**

**RELAZIONE CLIENTE**

**SERVIZI**



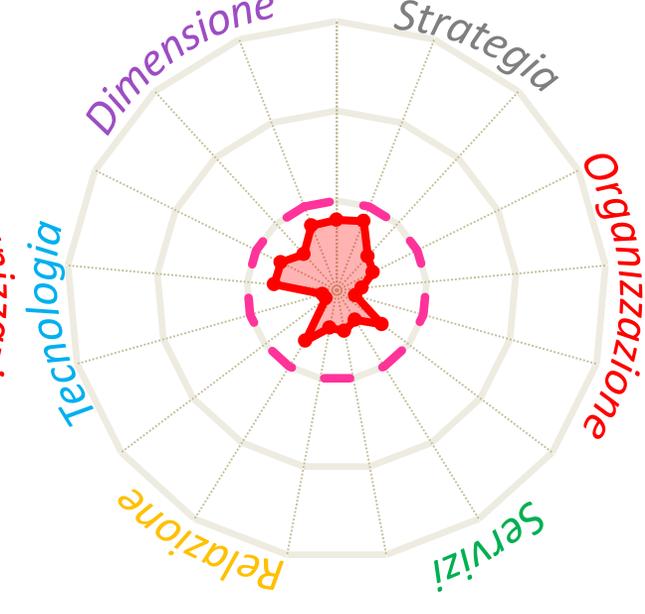
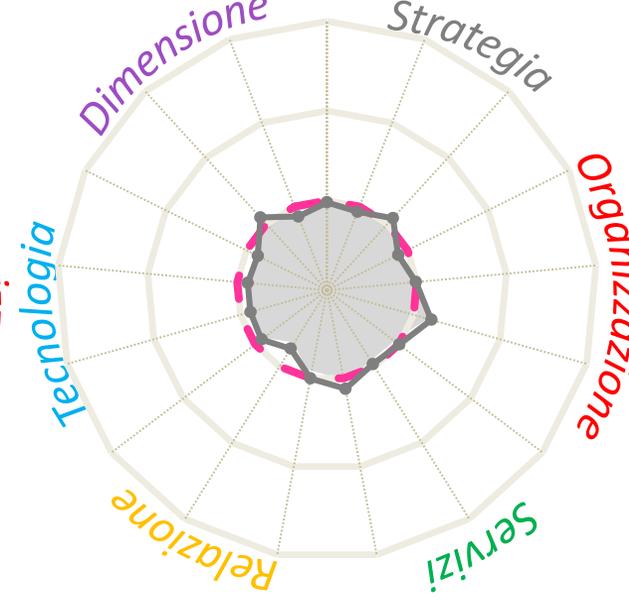
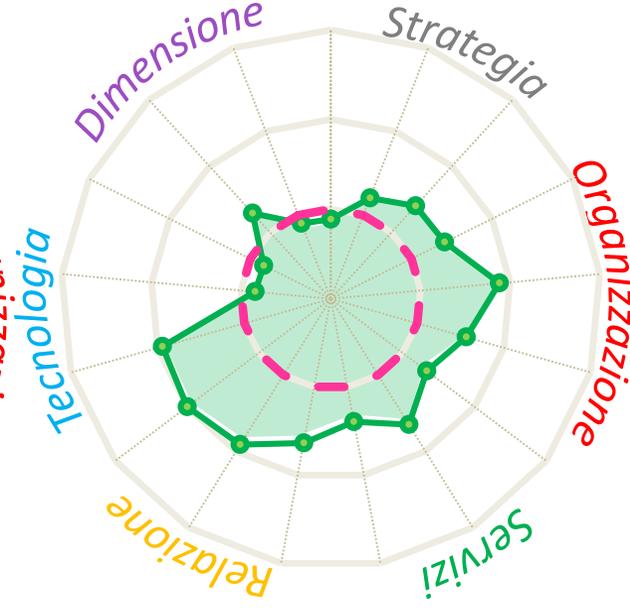
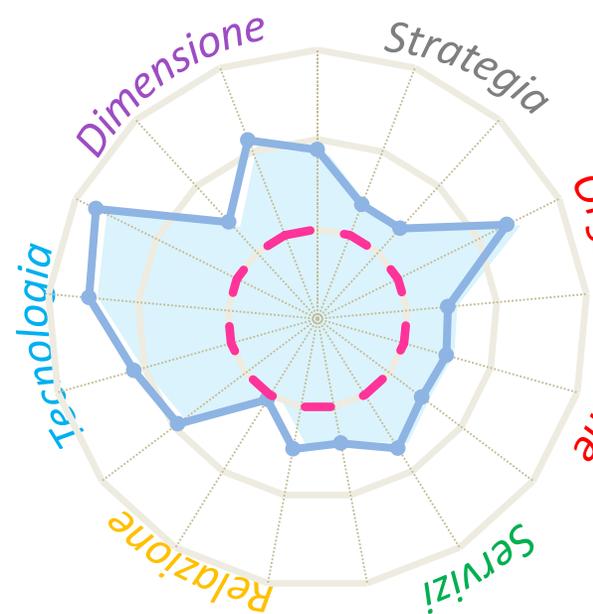
# Cluster Analysis: i 4 modelli di business

VITRUVIANI

SMART PROFESSIONAL

EQUILIBRISTI

SILENTI



7%

22%

35%

36%



Base empirica: 1654 Studi di Professionisti

# Modelli di business per fatturato

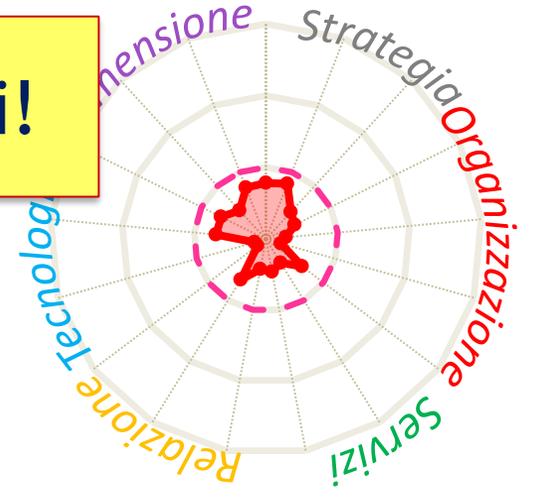
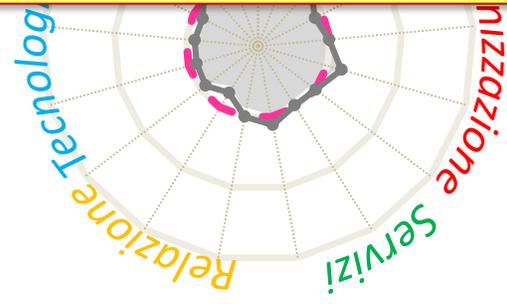
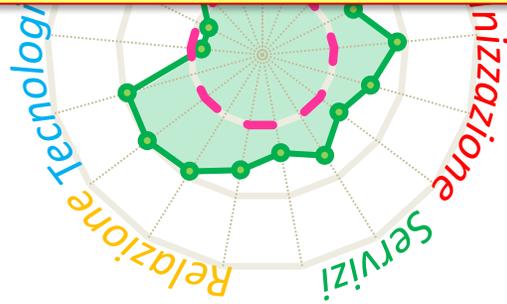
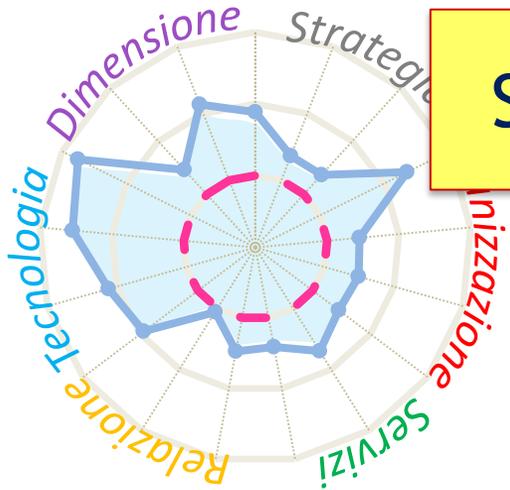
VITRUVIANI

SMART PROFESSIONAL

EQUILIBRISTI

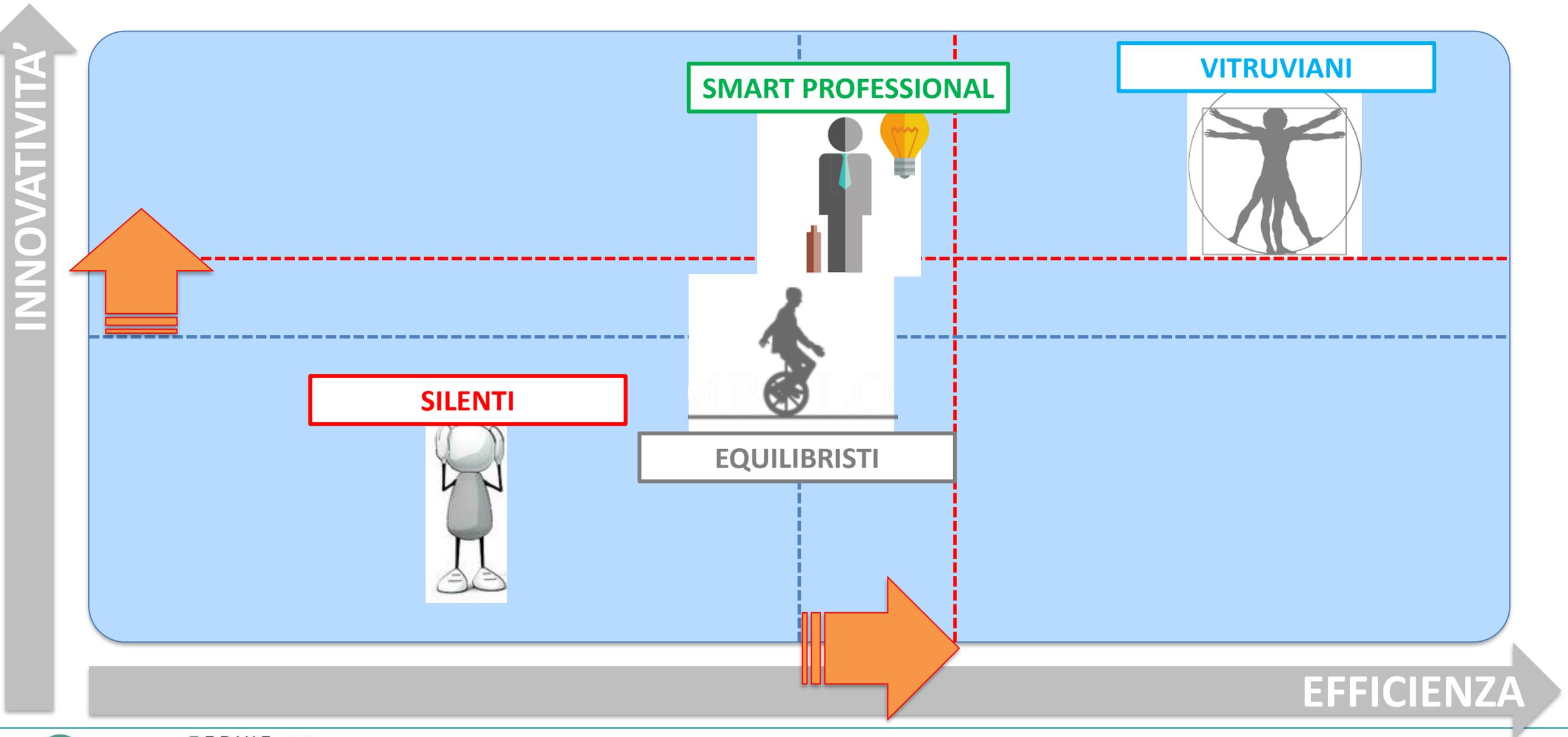
SILENTI

Si può essere «smart» anche se si è piccoli!



Base empirica: 1654 Studi di Professionisti

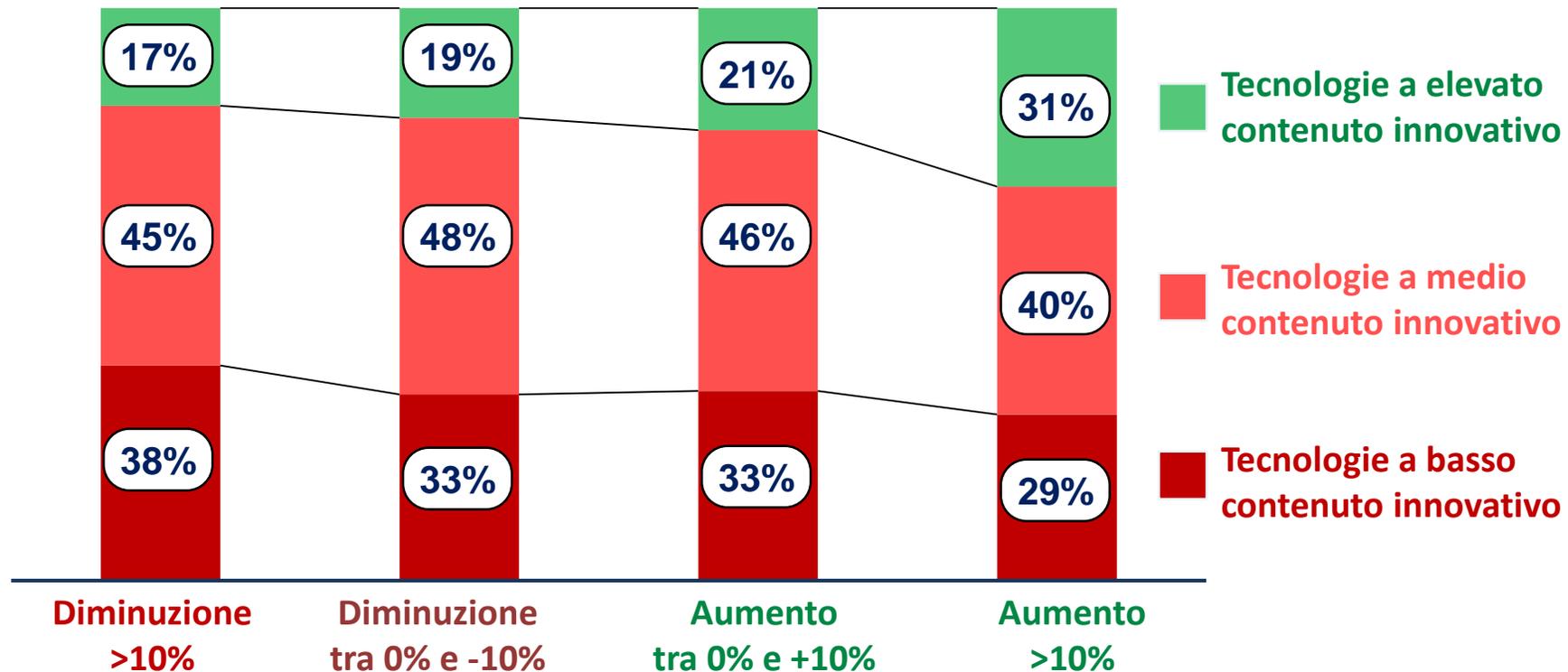
# Il posizionamento degli Studi



# Redditività e tecnologie

## Andamento della redditività e adozione di tecnologie

Tecnologie e Redditività si influenzano reciprocamente, soprattutto per quanto riguarda le tecnologie a contenuto più innovativo



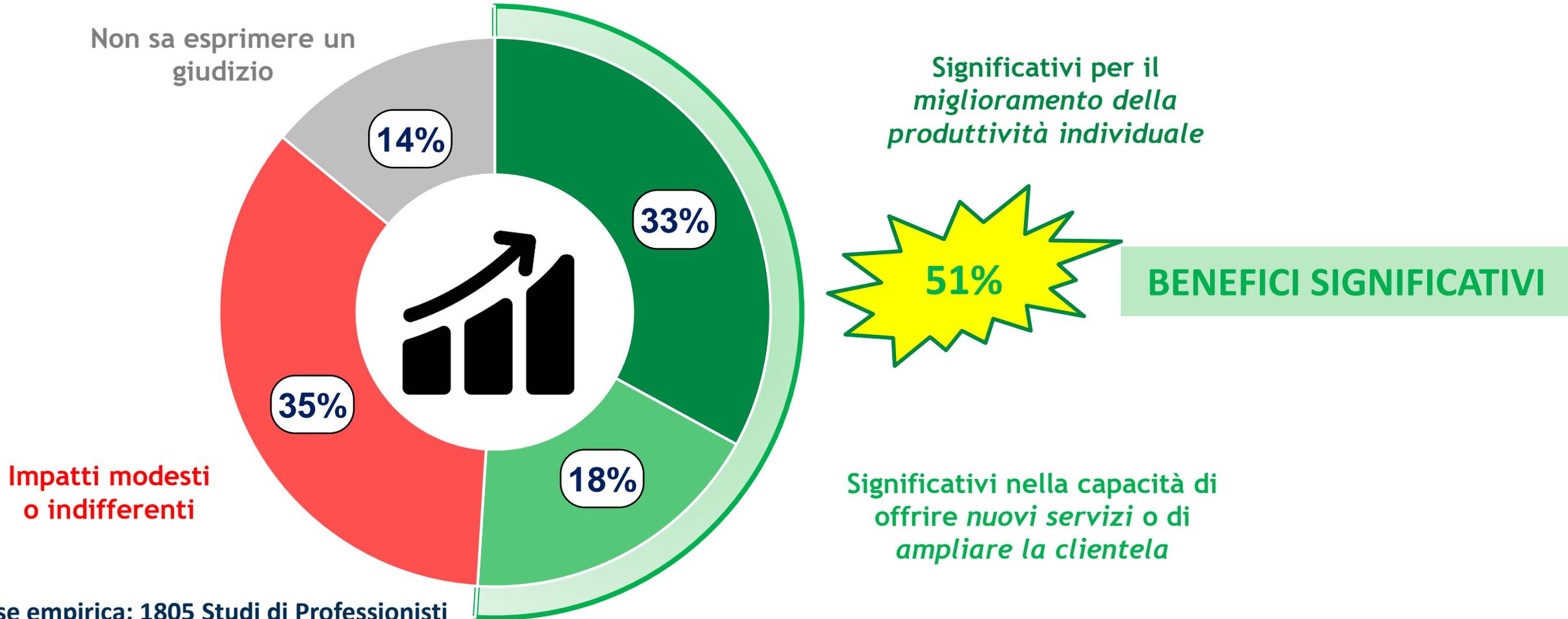
Base empirica: 1040 risposte

Andamento della redditività



# Benefici generati dalle tecnologie

*Come vengono giudicati i benefici ottenuti a fronte degli investimenti tecnologici dello Studio?*

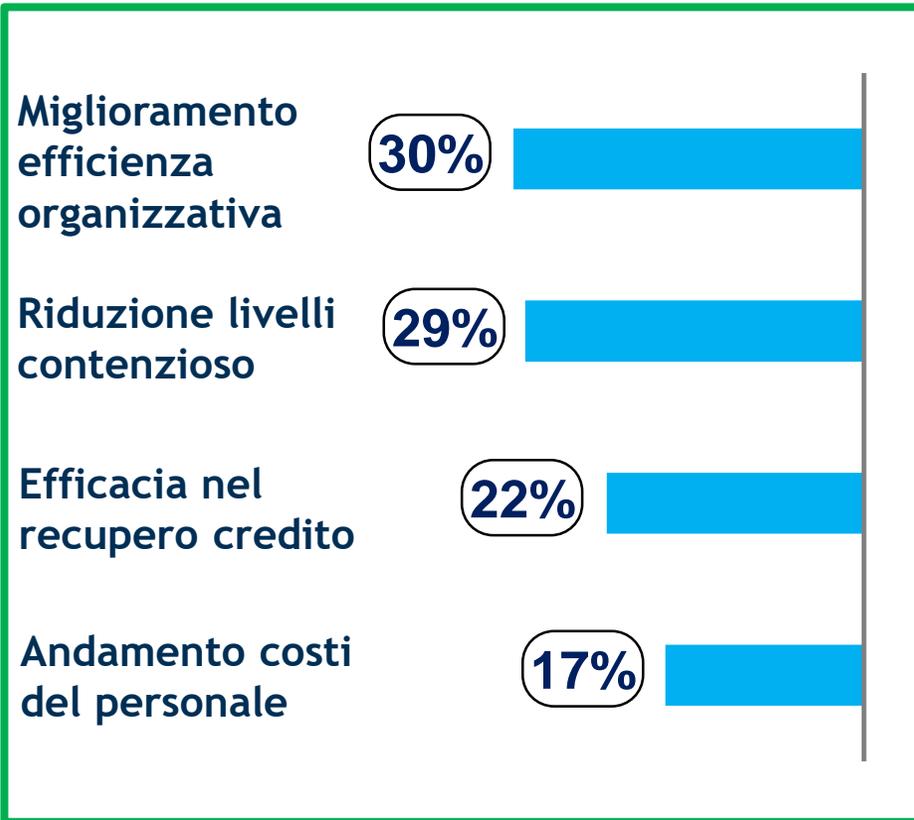


Base empirica: 1805 Studi di Professionisti

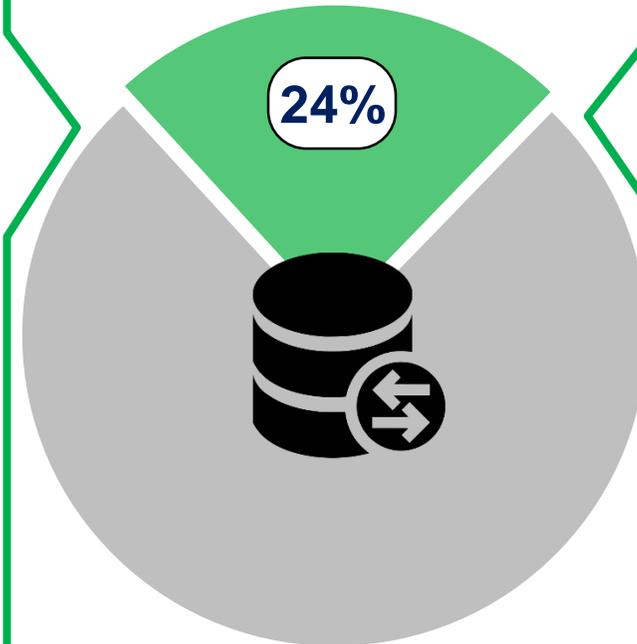
# Focus: Smart Data e uso Smart dei Dati

*Quali nuovi servizi possono derivare dai dati che transitano all'interno degli Studi?*

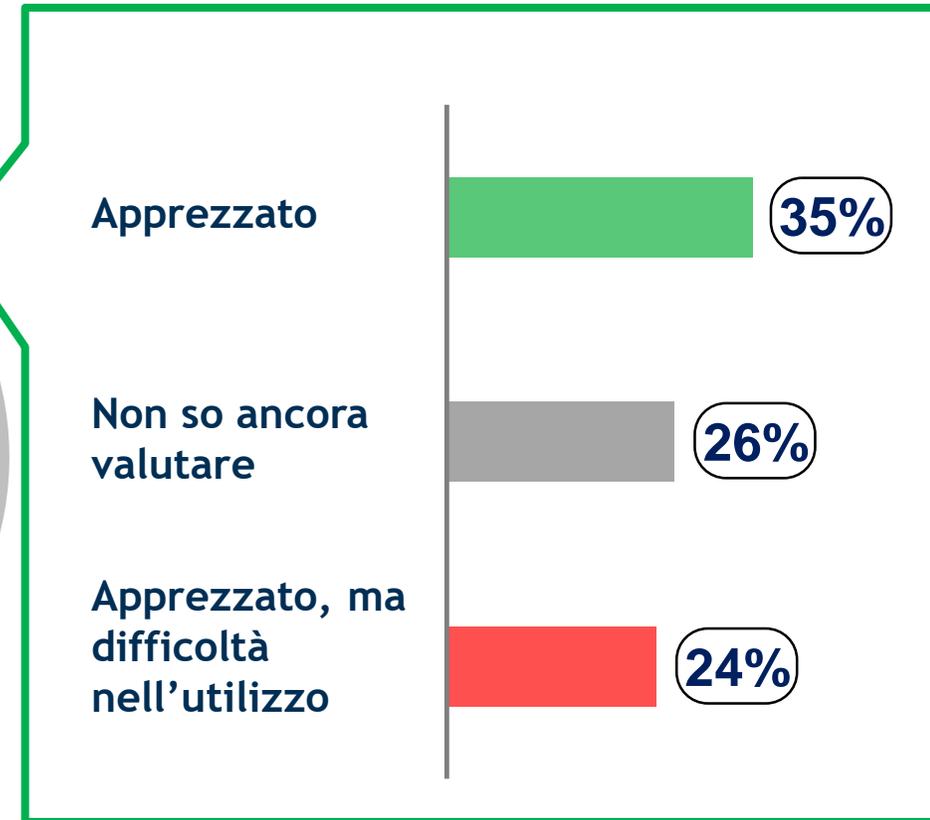
## Aree dei nuovi servizi



## Studi che usano i dati che derivano dalle attività svolte



## Opinione dei Clienti sui nuovi servizi



Base empirica: 1806 Studi di Professionisti

# Focus: Collaborazione tra Studi

*Lo Studio collabora con altri Studi Professionali?*



*Da quanto tempo esiste questa collaborazione?*

Più di 5 Anni

68%

3-5 Anni

17%

1-3 Anni

10%

< 1 Anno

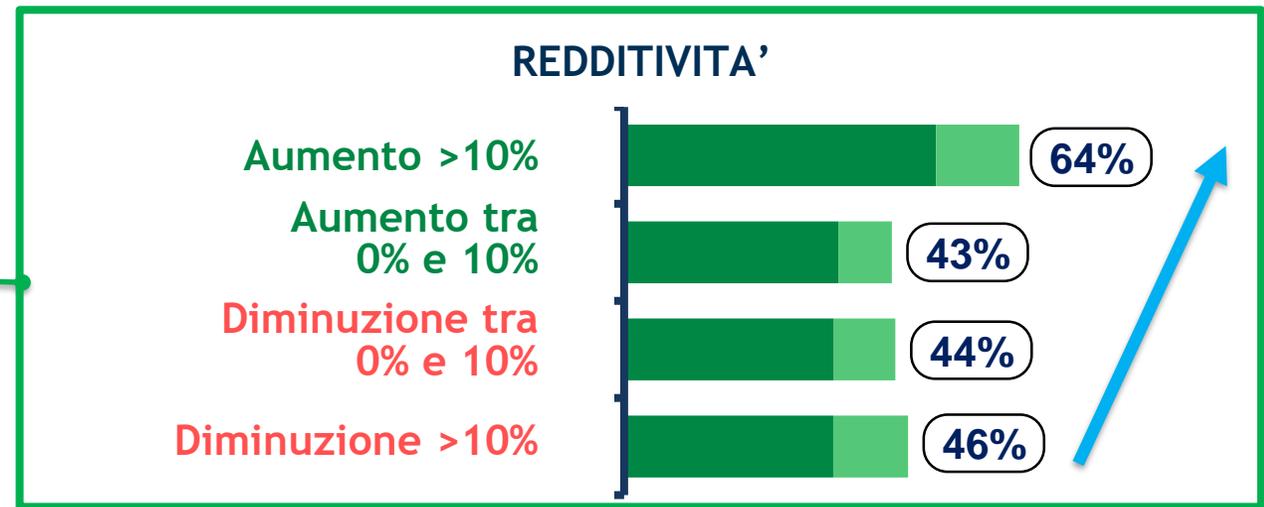
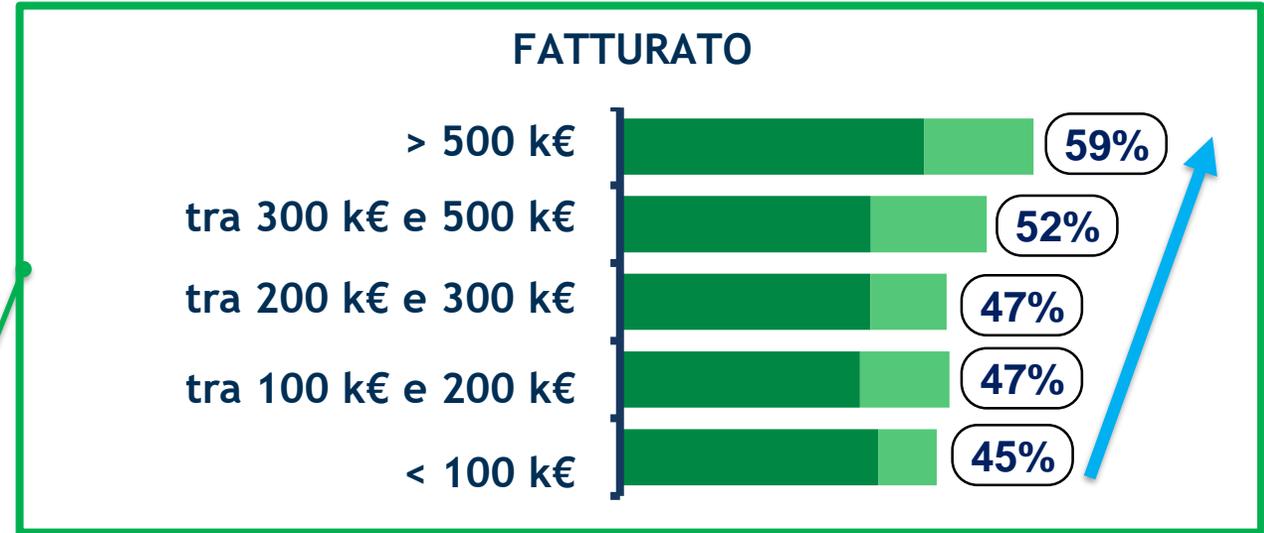
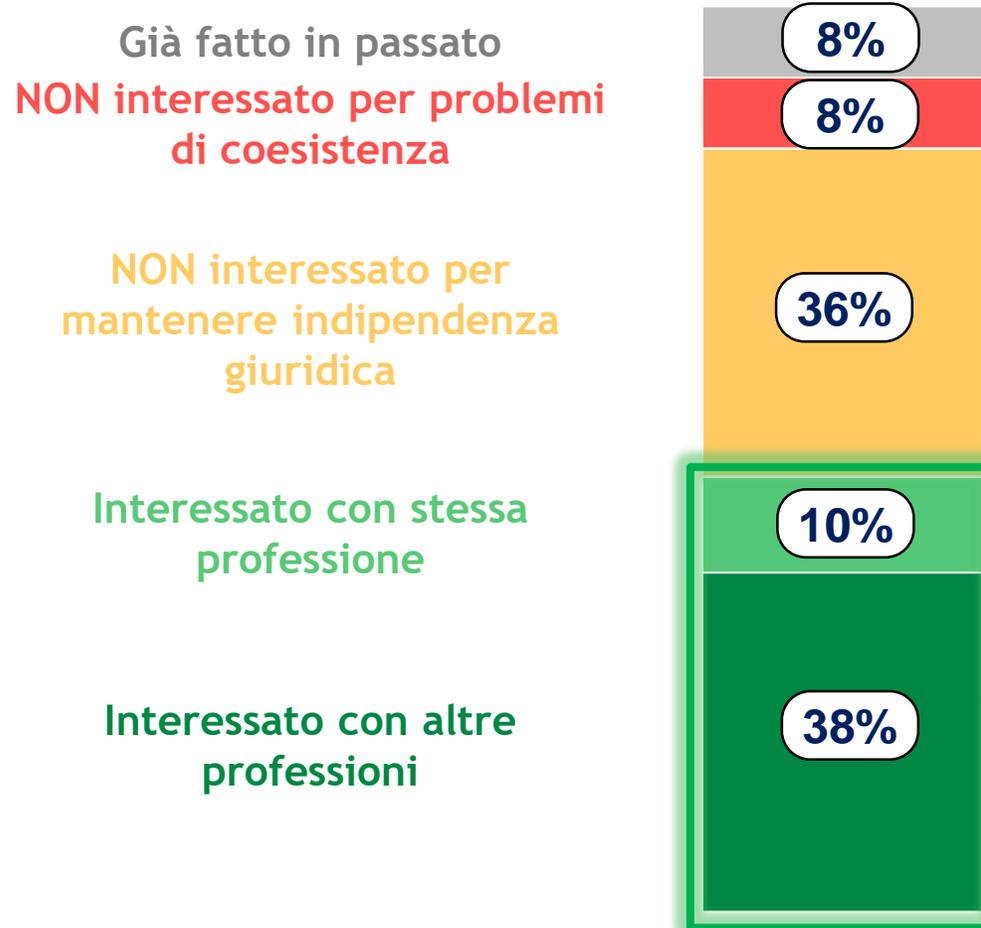
5%



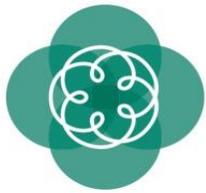
Base empirica: 2197 Studi di Professionisti

# Focus: Fusioni, acquisizioni e incorporazioni. Tattica o strategia?

Lo Studio è interessato a fusioni o acquisizioni ?



Base empirica: 2197 Studi di Professionisti



ORDINE DEI  
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI  
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

S.A.F.  
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO

**Grazie per l'attenzione**

**[claudio.rorato@polimi.it](mailto:claudio.rorato@polimi.it)**



ORDINE DEI  
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI  
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

29 Novembre – Sala Puccini Conservatorio di Milano

S.A.F. - SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO