

Come intervenire sui costi dello studio professionale?

di [Commercialista Telematico](#)

Pubblicato il 29 Gennaio 2021

E' possibile ottimizzare i costi per garantire una maggiore redditività per i professionisti?
La risposta è positiva! Alcuni utili suggerimenti per migliorare l'efficienza dello studio.

In un momento complesso come questo, per tanti professionisti comprendere a fondo il funzionamento della propria struttura risulta decisivo per continuare ad essere competitivi ed efficaci sul mercato.

E quando si parla di competitività è normale un'associazione di pensiero alla struttura dei costi dello studio, che, se troppo alti, rappresentano un problema da risolvere.

Competitività dello studio: il ruolo dell'ottimizzazione dei costi

Quando si parla di ottimizzazione dei costi spesso ci si fa un'idea sbagliata.

Infatti, specialmente nel caso dello studio professionale, ottimizzare i costi sembra riferirsi alla riduzione del personale, che è di gran lunga la voce principale.

Ma condividerete con me che, fatti salvi casi estremi, questa misura difficilmente rappresenta la soluzione al problema della competitività dello studio nel medio lungo periodo.



Eppure, l'intuizione della necessità di lavorare sui costi non è sbagliata, semplicemente dobbiamo stare attenti a non prendere una scorciatoia superficiale, ossia guardare solo i valori assoluti a bilancio.

Infatti, i veri "driver" di costo per lo studio professionale, quelli su cui possiamo intervenire, sono meglio celati.

Nello specifico, concentriamoci sull'**efficienza** e sul **costo opportunità delle ore**.

L'efficienza delle ore

Partiamo dall'efficienza: quanto costa un cedolino ad uno studio che riesce a sviluppare 300 cedolini a persona rispetto ad un altro che ne sviluppa una media di 150?

Circa la metà.

Esatto, lavorare sull'efficienza, significa intervenire sulla capacità della struttura di lavorare meglio per produrre di più, a parità di qualità.

Non varia il costo in valore assoluto, ma varia la capienza produttiva quindi la possibilità di gestire più lavoro a minor costo puntuale.

Passare da 150 a 200 cedolini è già un bel salto, e considerate che il fatturato incrementale gestito a parità di risorse equivale ad utile.

Il costo delle ore non produttive

Un altro fattore fondamentale nel recuperare efficienza è legato al costo delle **ore “non produttive”** ovvero **quelle non lavorate per i clienti**: parcellazione, organizzazione, formazione...

Sono tante, ma non è detto che non potrebbero essere di meno se si lavorasse sui processi.

Immaginate il primo, la parcellazione e facciamo un esempio: ad uno studio essa richiede 10 giorni a trimestre, ad un altro 2.



Qual è la differenza? Che la risorsa, in questo caso probabilmente il titolare, avrà 8 giorni liberi in più a trimestre da dedicare ad attività a maggior valore aggiunto, per esempio la consulenza ai clienti.

Il concetto è semplice. In ogni studio, ogni persona lavora una quota di ore nella giornata, immaginiamo 8.

A fronte di queste 8 ore lavorate, persone diverse ottengono risultati diversi.

Ci sarà chi produce di più e chi di meno, qualunque sia la metrica che state considerando (non solamente denaro).

Per lo studio, migliorare i propri risultati, e incidentalmente anche riacquisire competitività, passa attraverso lo stesso processo.

Quello di lavorare sulla sostituzione di attività non necessarie con attività che oggi risultano più importanti e prioritarie.

Per la struttura si tratta di **sostituire lavoro dispersivo e mal retribuito con lavoro di maggior valore**, per i processi si tratta di investire del tempo per renderli efficienti e beneficiare del miglioramento negli anni a venire.

L'**analisi dei costi** è quindi molto importante, e in questa accezione passa attraverso la visibilità di come vengono utilizzate le ore, ossia le risorse dello studio.

Comprendere come esse vengono impiegate può svelarvi anche come i clienti ne fanno uso e quali sono le attività che maggiormente meritano la vostra attenzione perché dispersive e dispendiose.

E così, è possibile accorgersi che le risorse possono essere liberate ed i clienti gestiti.

A cura di Lorenzo Losi