
Tecnologia anche per la Crisi d'Impresa

di [Redazione](#)

Publicato il 15 Settembre 2021

A Salerno lo Studio Montoro & Partners si è sviluppato grazie ad una visione chiara del ruolo del commercialista. Tenacia, formazione, tecnologia anche in materie complesse come la Crisi d'Impresa, che lo Studio affronta con una società dedicata.



Maurizio Montoro già a ventidue anni costruiva, passo dopo passo, il successo della sua carriera da commercialista.

Laureato molto precocemente, incamera le esperienze amministrative per una piccola azienda del comparto arredamento ed una PMI più strutturata, ma contemporaneamente **sviluppa la sua società di consulenza.**

Erano i primi tempi dopo la riforma tributaria e la richiesta di consulenza in contabilità aumentava.

Montoro iniziava a maturare l'idea della consulenza come attività principale. Fare il consulente part time era difficile e disagiata per spazi e tempistiche ma dava molta soddisfazione e così si consolidava il progetto professionale autonomo.

In quegli anni Maurizio Montoro apprende l'importanza della tecnologia applicata al suo lavoro e fa il primo importante investimento tecnologico con l'acquisto di un Olivetti M24 da ben oltre 7 milioni di lire. Un patrimonio all'epoca ma **Montoro aveva ben chiara l'importanza della tecnologia nel lavoro del commercialista.**

“Con qualche iniziale timore, ma con tanta determinazione, a 27 anni parto con il mio Studio e tre collaboratori. Inizio anche la partnership tecnologica mai più abbandonata con Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia, allora IPSOA”

ricorda Montoro.

Le sue esperienze, le sue passioni e le sue visioni incanalate verso l'attività di Studio e il beneficio della clientela, hanno portato alle attuali dimensioni e organizzazione.

“Il profilo attuale dello Studio conta 14 professionisti, tra i quali anche i partner, tutti votati all'autonoma ed efficiente cura della clientela.

L'attività, tra le quali il contenzioso tributario, operazioni straordinarie e consulenza finanziaria, si sviluppa comunque sempre più verso la consulenza trasformando il diritto commerciale, il diritto tributario, la ragioneria e la contabilità in generale in elementi strategici di pianificazione e sviluppo.

L'indirizzo vero è stato e continua ad essere quello dello sviluppo delle attività a valore, dunque la consulenza. Ma proprio questo indirizzo determina la necessità di un'automazione di Studio ad alto livello.

La partnership con [Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia](#) ci ha sempre fornito applicativi di grandissima affidabilità e di altissima tecnologia, permettendoci la concentrazione sulle attività consulenziali che caratterizzano lo Studio Montoro & Partners”

racconta Maurizio Montoro.

Montoro & Partners è uno Studio generalista ma con una prerogativa specialistica ben precisa: la crisi d'impresa.

Ben prima che l'argomento venisse portato alla dibattuta attenzione del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, il team di *Montoro & Partners* si rese conto della necessità di sviluppare un filone di

attività che affiancasse la clientela in difficoltà.

“Abbiamo creato una divisione dello Studio che si occupa esclusivamente della Crisi d’Impresa. Abbiamo addirittura creato un dominio web autonomo (crisidimpresa.org) per distinguere le attività e l’approccio che diamo a questa specifica tematica. Siamo proceduralizzati e abbiamo acquisito una certa rinomanza per la nostra rapidità di analisi diagnostica dello stato di crisi della clientela. Siamo cauti e approfonditi nell’accettazione dei mandati. Il professionista diventa il garante del suo cliente, dunque operiamo con la massima cautela e serietà. Ma questo ci premia. Anche in questo specifico campo la dotazione digitale di Wolters Kluwer ci aiuta non poco anche se per certe specifiche operatività abbiamo sviluppato dei software proprietari in-house. Non in concorrenza, ma in armonia con il nostro partner tecnologico abbiamo modellato sulle forme del nostro procedere e delle nostre necessità uno strumento per la transazione fiscale. Determiniamo, grazie allo strumento di riconciliazione, l’ammontare del debito ad un certo periodo per predisporre poi la transizione fiscale. Il nostro sistema diagnostico che mettiamo in campo consente di avere numeri affidabili in tempi ristretti. Parliamo massimo di una settimana.”

Commercialista Telematico

Settembre 2021