

# Quanto conosce un commercialista delle attività produttive dei propri clienti PMI?

di [Redazione](#)

Pubblicato il 22 Settembre 2023

L'evoluzione del commercialista verso la consulenza ci fa porre questa domanda, poiché il suo mondo produttivo è sempre più legato alle attività della clientela.

La professionalità si esplica con la perfetta conoscenza della propria materia fiscale e normativa, ma se il professionista vuole davvero affiancare una **PMI manifatturiera**, deve sapere anche di produzione.

Ecco perché la **conoscenza di un ERP** che gestisce anche la **produzione è fondamentale**.

Qual è il vero **ruolo** che oggi deve avere un **commercialista** che affianca una **PMI manifatturiera**?

Basta l'apporto consulenziale costituito dalla profonda conoscenza delle normative, della struttura del bilancio e della perfetta contabilità o quella della capacità di approfondire le questioni finanziarie?

**Le conoscenze del professionista non sono, o quantomeno non saranno, più sufficienti** se consideriamo il sempre più competitivo contesto industriale delle piccole e medie imprese.

In **Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia** si è profondamente riflettuto sul **ruolo dei commercialisti** che nella loro veste da consulenti **affiancano sempre più spesso la clientela composta dalle PMI**:

**Quale ruolo devono ricoprire i commercialisti nell'evoluzione di un'impresa loro cliente?**



Proprio come succedeva negli anni del boom industriale, quando il commercialista era la figura di riferimento dell'imprenditore per qualunque decisione importante della sua attività, sempre più spesso gli imprenditori non si rivolgono più al loro commercialista solo per gli adempimenti e la contabilità ma anche, e forse soprattutto, per un concreto aiuto di consulenza nella gestione.

Qui può aiutare molto **Wolters Kluwer** che con l'ERP [Arca Evolution](#), e la sua ricca dote di dati e informazioni, **offre un enorme valore non solo per l'impresa manifatturiera, ma anche per il suo commercialista** facilitandone la crescita in senso consulenziale, non soltanto amministrativo e finanziario.

L'impatto di un professionista sull'impresa sua cliente passa anche dalla sua curiosità di approfondimento del business del suo cliente.

Questa curiosità può essere un grande aiuto all'imprenditore perché può attingere pareri e consigli da un punto di vista esterno e meno coinvolto emotivamente nell'attività manifatturiera e imprenditoriale.

L'analisi che Arca Evolution consente offre un ambito comune di dialogo e di analisi tra imprenditore e commercialista, dunque la condivisione dell'approccio all'ERP va anche considerato in un'ottica di reciproca e parallela crescita.

Progettare l'introduzione della soluzione **ERP Arca Evolution** «*Gestione Produzione*» in una **PMI** significa avviare un progetto di crescita basato sull'**ottimizzazione e armonizzazione dell'impresa**.

Nei mercati attuali un'azienda, anche se piccola, ha bisogno di una sterzata digitale per essere moderna e competitiva.

Questa soluzione offre la modularità richiesta da una piccola media impresa che, insieme alla digitalizzazione, si aspetta di mantenere le caratteristiche di flessibilità e adattabilità tipiche del sistema produttivo italiano.

Per facilitare l'approccio a questa soluzione anche al commercialista, Wolters Kluwer ha pensato ad uno strumento facile.

Infatti **una delle prerogative di Arca Evolution è l'usabilità**.

Lo strumento consente un approccio graduale e intuitivo. Non ci sono barriere se la volontà è quella di operare per il progresso funzionale dell'impresa.

La marcia in più in Arca Evolution «*Gestione Produzione*» è l'MRP interattivo attraverso l'uso di wizard.

La **procedura di pianificazione** è potenziata dalla **possibilità di intervento da parte dell'operatore** che sulla base del calcolo della procedura può operare modifiche a parametri legati all'articolo, escludere o modificare ordini, anche solo per fare delle valutazioni momentanee.

La visualizzazione facilitata delle criticità, la navigabilità del dato di origine e la visione delle dipendenze supportano le scelte di dettaglio per la definizione della pianificazione.

Già con la soluzione semplificata dell'ERP si raggiungono gli obiettivi della **semplicità** e dell'**efficienza**.

La struttura di articoli, distinte base e pianificazione permettono di trasferire tutta l'operatività su documenti (testa/righe) sia nei confronti dei fornitori che della fabbrica.

In ogni azienda vi sono degli angoli bui, poco evidenti che possono rappresentare costi e pesare sul conto economico.

Ad esempio la puntualità nella consegna della merce è il risultato della puntualità di tutta la filiera degli altri settori aziendali, dall'area commercial, agli acquisti, dalla produzione al magazzino.

**Arca Evolution apporta sincronia e fa emergere tantissimi dati.**

Un **beneficio** chiarissimo **per l'impresa** e un **vantaggio** anche **per il suo consulente principale**, il commercialista, che può apprendere sempre più e meglio le attività del suo cliente e può capire più profondamente le dinamiche industriali.

Un vantaggio che aiuta a scaldare i freddi numeri che normalmente analizza un commercialista.

*Redazione*

Venerdì 22 settembre 2023