

## Elogio della scrivania digitale, remota, virtuale

Con l'avvento del digitale, innescato sia dalla norma (leggasi da ultimo l'obbligo di invio telematico dei corrispettivi giornalieri) che dall'uso inconsapevole dei dispositivi elettronici, oggi ci troviamo di fronte a una decisione:

1) continuare a fare le stesse attività senza pensare di cambiare atteggiamento, utilizzando pari pari la tecnologia così come ci viene proposta da qualcuno o semplicemente comprata per “mettersi a posto con la coscienza” (ovvero: siccome ho speso soldi, allora non posso credere che non saprò affrontare il futuro digitale);

2) cambiare atteggiamento, organizzarsi, impegnare il proprio tempo e quello dei propri collaboratori per “comprendere” la tecnologia in modo da sfruttarla a proprio vantaggio.

Ma procediamo con metodo: se la millennial generation si è già affacciata al modo imprenditoriale, quella post-millennial (cd Generazione Z) che ricomprende i ragazzi dai 6 ai 20 anni, racchiude coloro che tra 5 anni inizieremo a trovarci dall'altra parte della scrivania virtuale. L'aggettivo non è posto a caso: sono persone abituate a intrattenere quotidianamente rapporti con i propri conoscenti tramite strumenti tecnologici, dove, per esempio, una videochiamata o una discussione di gruppo (leggasi chat) sono la normalità.

Immaginiamo ancora di fare riunioni vis-à-vis, oppure siamo già pronti a parlare di fronte a una webcam o a un monitor? E i nostri collaboratori e dipendenti di studio? Il passaggio al digitale è un qualcosa che va oltre la semplice capacità d'uso di un software, è un approccio mentale, un nuovo modo di essere e di comportarsi. Si dovrà interagire con persone che sono abituate a risolvere “al volo” le loro esigenze, abituate a trovare in rete le informazioni (anche se magari non propriamente corrette).

Sono persone che avranno bisogno di ottenere informazioni sul loro andamento gestionale quasi in tempo reale e che vorranno suggerimenti su come meglio procedere per vedere crescere il loro business. Ma che canali comunicativi stiamo utilizzando oggi? Siamo pronti a rispondere correttamente e velocemente al nostro cliente?

La tecnologia (con impulso anche normativo) viaggia a passi da gigante: il 1.10.2019 vedrà il via l'obbligo di ordinativi unicamente in formato elettronico nei confronti della PA appartenente al Servizio Sanitario Nazionale con impatti nei processi organizzativi di tantissimi soggetti IVA. Per non parlare di smart contracts (leggasi contratti intelligenti) che sfruttano anche la tecnologia blockchain oppure di PSD2 che offrirà nuove opportunità di servizi finanziari da proporre alla clientela (anche per effettuare transazioni finanziarie). Terminologie, queste, di uso oramai comune, ma il cui significato non è ancora ben chiaro ai più.

Quindi, se da un lato la tecnologia ci può venire in aiuto per assecondare le esigenze della clientela, dall'altro credo occorra una maggiore consapevolezza su due aspetti: la conoscenza delle potenzialità tecnologiche a disposizione, presenti e future; e soprattutto, la necessità di “fare aggregazione” con altri professionisti per rispondere a qualsiasi esigenza della propria clientela e così facendo, essere in grado di reclutarne di nuova. Una squadra coesa, insomma, per affrontare i futuri imprenditori digitali. Pronti e disposti a cambiare?

*Robert Braga*