

## Mangio subito la zuppa o pucio prima il biscotto?

*In questo momento storico di passaggio alla fatturazione elettronica occorre non solo anticipare i tempi organizzativi ma essere sicuri che la soluzione adottata sia utilizzabile dai clienti di studio*



Stiamo assistendo ad un proliferare di soluzioni di fatturazione elettronica on-line con le quali, a suon di ribassi, propongono varie tipologie di soluzioni che rischiano di indurre le imprese clienti a effettuare una scelta non sempre oculata ma legata unicamente al minor prezzo.

La piccola e piccolissima impresa che rappresenta almeno il 95% delle aziende italiane non sa o non ha mai conteggiato quale possa essere il costo di una singola fattura cartacea emessa e quindi non capisce per quale motivo debba spendere soldi per emettere una fattura elettronica magari già dal prossimo 01.07.2018 nei confronti dell'appaltatore principale di un commessa verso la pubblica amministrazione.

Le variabili da prendere in considerazione sono almeno due:

- la prima, legata al minor **prezzo**, potrebbe portare ciascun cliente a scegliere soluzioni di fatturazione elettronica una diversa dall'altra. Il commercialista potrà trovare difficoltà ad assistere il cliente vuoi per lo studio della contrattualistica, vuoi per la firma del file *xmlfattura*, vuoi per la sua spedizione/ricezione oppure per la sua conservazione decennale a norma;
- la seconda, legata alla **organizzazione** dei flussi di fatture elettroniche sia emesse sia ricevute dai clienti. Sul versante emissione, come in precedenza descritto, più soluzioni

differenti di emissione comporteranno, probabilmente, il dispendio di molto tempo per *accompagnare* il cliente nel nuovo scenario “elettronico” (nonostante l’assistenza dedicata al funzionamento delle piattaforme di fatturazione sicuramente offerta dalle varie software-house); il supporto nel *merito* del documento è sempre e comunque svolto dal consulente dell’impresa, come accade oggi per l’emissione delle fatture cartacee. Dal lato ricezione, invece, occorrerà capire se e quale scelta operativa abbia già effettuato il cliente.

Ma veniamo al dunque: lasciare che sia il cliente ad effettuare tale opzione peggiorerà gli scenari attuali.

Oggi ogni cliente ha una sua modalità di emissione delle fatture (compilazione a mano, su di un foglio word/excel, con una soluzione stand-alone) consegnandocene poi a mano o per e-mail tramite *pdf-fattura*. La complicazione nasce non solo dal dover gestire in maniera digitale questi nuovi documenti ma con quali canali digitali il cliente trasmetterà in studio le fatture emesse le quali dovranno comunque essere verificate dal commercialista prima dell’inserimento contabile.

Lo stesso discorso vale per le fatture ricevute dai fornitori delle aziende clienti: oggi pressoché consegnate a mano una volta al mese un domani potrebbero giungere, ad esempio, tramite PEC con un semplice *click* sul tasto *inoltre* del programma di posta elettronica. Altri clienti potrebbero invece mettere a disposizione del commercialista uno user e una password della propria piattaforma software dove andare a prelevare le fatture ricevute, da contabilizzare.

**L’opportunità** è evidente: sfruttando il momento di cambiamento dettato dal legislatore, **riorganizzare** le procedure amministrative dei clienti piccoli e piccolissimi (le aziende oggetto di questo articolo)

La **necessità** è altrettanto evidente: creare **uniformità** nelle soluzioni di fatturazione elettronica utilizzate dai clienti.

La soluzione è quindi quella di **anticipare i tempi** offrendo un’unica soluzione di studio da far utilizzare a tutta la clientela piccola e piccolissima sia per l’emissione sia per la ricezione delle fatture elettroniche.

Rimangono solo due quesiti la cui soluzione si troverà sul “campo di battaglia”:

il primo legato al prezzo: adottare soluzioni di costo variabile da riaddebitare al cliente - il quale però oggi NON è in grado di capire che già prima aveva un costo per emettere una fattura cartacea - oppure preferisco soluzioni a forfait con un costo fisso che sarà poi il commercialista a valutare di volta in volta se riaddebitare al cliente oppure no?

La seconda, forse ancora più importante, è legata all’esperienza d’uso del nuovo software di fatturazione da parte del cliente. Questa è in effetti una incognita che dovrà essere risolta per prima e per tempo magari iniziando a testare direttamente il software di fatturazione direttamente dallo studio per l’emissione delle proprie parcelle o da parte di quei clienti più attenti al cambiamento che potrebbero fare da *beta-tester* sulle corrette funzionalità e diverse esigenze operative (c.d. *user experience*).

L’obiettivo è duplice quindi, non farsi trovare impreparati alla scadenza ma non affrontare il momento organizzativo al buio.

Insomma, “mangio subito la zuppa o pucio prima il biscotto?”

*Robert Braga*