

IN PRIMO
PIANO

2017, l'anno di Genya



Pierfrancesco Angeleri.
Managing Director Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia

La trasformazione digitale dei professionisti italiani è stata la spinta al successo di un software davvero innovativo. Ma la genialità sta anche nell'aver previsto i tempi di maturazione della «digital transformation». Il primo annuncio dell'arrivo di Genya risale al settembre del 2016, ma è nel 2017 che il software si è

davvero consolidato quale una delle principali innovazioni nel mondo professionale dei commercialisti e dei consulenti.

Pierfrancesco Angeleri, Managing Director di Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia, racconta a Digital Voice le tappe fondamentali di Genya in quest'anno che volge al termine.

“Abbiamo formalmente annunciato la nascita di Genya nel settembre del 2016, presentando il modulo Bilancio. Genya ha rappresentato davvero un'innovazione per il mondo dei professionisti italiani. Un software completamente diverso da qualunque altro software sul mercato e completamente sul Cloud. Nel marzo di quest'anno abbiamo poi introdotto il modulo Dichiarativi, seguito dal modulo Contabilità in settembre, quando abbiamo rilasciato anche numerose nuove funzionalità delle soluzioni integrate nella Suite Genya. Non dimentichiamo poi a fine maggio l'apertura di Genya Shop, il negozio online dal quale professionisti e aziende possono acquistare configurazioni e upgrade degli applicativi del progetto Genya”.

Ma Genya nasce ben prima, vero? Ci sembra nasca anche con l'intuizione della necessità di trasformazione verso il digitale dei professionisti italiani.

“Cinque anni fa abbiamo compreso che la professione del commercialista sarebbe stata soggetta a una forte trasformazione. Oggi è molto evidente, ma allora non era facile prevederlo. Abbiamo deciso di sviluppare una suite integrata a supporto delle attività, che fosse finalizzata non tanto a fare automazione ed efficienza, ma a riuscire a trasmettere valore al Cliente finale dello studio. Abbiamo 'immaginato' una suite che oggi è diventata Genya. Abbiamo ripensato al prodotto e abbiamo scritto un software completamente nuovo, anche dal punto di vista operativo. Ci siamo ispirati al Mercato Consumer

per rendere il nostro software facile, intuitivo, immediato. Abbiamo creato una comunità di professionisti che provavano il prodotto e ci aiutavano nella correzione di rotta. Abbiamo previsto che la mobilità del professionista sarebbe diventata prioritaria rispetto a molti altri aspetti della professione. Dopo cinque anni di intenso lavoro, possiamo dire di aver avuto la vista lunga. E anche questo è rassicurante per i nostri clienti!”

Ma oltre alle necessità di trasformazione digitale, i professionisti italiani devono anche ripensare alla loro professione. È un pensiero che ha supportato lo sviluppo di Genya?

“Assolutamente sì. La consapevolezza che oggi il mondo dei professionisti sta vivendo una profonda trasformazione è maturata da tempo e oggi non è solo nostra, ma di tutti i soggetti che fanno parte o interagiscono con queste realtà. Se oggi un professionista non è in grado di rivedere il proprio approccio spostandosi sulle attività a maggior valore per i propri Clienti finali, quelle di tipo consulenziale, difficilmente vedrà nei prossimi anni una crescita significativa del suo business.

La pura gestione della contabilità, il calcolo delle tasse, il mero data entry dei dati delle fatture, sono ormai già da tempo delle commodity. Questo significa restringimento dei margini. Quindi spostarsi sulle attività a maggior valore è imprescindibile. Esercitando un ruolo più consulenziale, il commercialista può diventare per molti suoi clienti il CFO in outsourcing e così facendo trova spazi

molto più ampi per la crescita del suo business in termini sia di qualità, ma anche di volumi e di marginalità”.

Allora lei vede il futuro della professione nei servizi, ma ad alto valore aggiunto.

“Il tema è importante e bisogna tenerne conto. Il salto di qualità che proponiamo con Genya è finalizzato a spostare fortemente il focus del mercato sul tema del valore. Siamo convinti che ci siano grandi spazi di crescita, soprattutto per i nostri Clienti commercialisti, e quindi anche per noi. Siamo convinti che più valore il commercialista riuscirà a trasferire ai suoi Clienti e più avrà successo; e il successo dei nostri Clienti sarà anche il nostro successo. In molte realtà, in molti studi ma anche in tante medie e addirittura grandi imprese, nell'ambito specifico del bilancio vengono ancora utilizzati strumenti molto basilari e forse obsoleti. C'è quindi ancora spazio per proporre soluzioni che innalzino il livello dell'automazione e al contempo vadano molto oltre alla semplice gestione degli adempimenti”. E il futuro di Genya? Sarà parallelo a quello dei professionisti?

“Non anticipiamo dettagli, ma qui oggi indichiamo una strada, quella dei dati. Big Data, aggregati e automatici. Anche i professionisti dovranno fare sempre più uso di dati e di strumenti di analisi. Questo consentirà loro di partecipare in modo più concreto e incisivo alla costruzione di imprese gestite con più professionalità, con maggiore valore reddituale e con la possibilità di disseminare ricchezza e sviluppo nel Paese”.

Genya, un progetto digitale rivoluzionario



Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia si è interrogata sulla Digital Transformation che coinvolge il lavoro dei professionisti e i processi tipici della loro attività. Oltre a garantire efficienza in ambito fiscale e contabile, il professionista del futuro dovrà essere un vero consulente strategico per i suoi Clienti, per la loro crescita e espansione.

A supporto del cambiamento, Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia ha creato l'innovativa soluzione digitale Genya (genya.it), un software che ha rivoluzionato il mondo dei professionisti sia concettualmente sia a

livello di interfaccia.

Genya è una piattaforma in Cloud semplice, innovativa e geniale che consente la collaborazione con i Clienti, la gestione dello studio in mobilità, il controllo delle attività e del loro avanzamento, il monitoraggio «live» delle performance dei Clienti, dando maggiore spazio alle attività di valore.

Il progetto digitale Genya è composta dai moduli Bilancio, Dichiarativi Società e Persone Fisiche e Contabilità.