

COMPETENZE E ORGANIZZAZIONE DELLO STUDIO

***Gestire e recuperare il tempo nello studio professionale:
l'importanza del timesheet***di **Andrea Michelazzi** – Consulente in Pianificazione e Controllo di BDM Associati

C'è un paradosso che affligge silenziosamente la categoria dei **Consulenti del Lavoro** e, più in generale, il mondo delle **professioni ordinistiche**. Il professionista è abituato a trattare i dati dei clienti con una precisione chirurgica: **non sfugge un centesimo nei bilanci**, non si tollerano errori nelle **buste paga**, si monitorano le **scadenze fiscali** con rigore assoluto.

Eppure, quando si tratta di **analizzare i propri dati** e, in particolare, di **gestire la risorsa più preziosa del proprio business – il tempo** –, lo studio naviga spesso in una nebbia di approssimazione. Se il professionista si interrogasse su quante ore effettive ha investito su quel cliente che chiama 3 volte al giorno, la risposta sarebbe quasi sempre una stima basata sulla “pancia”, sulla sensazione di fatica, **raramente su un dato certo**.

Questa “**cecità selettiva**” non è più sostenibile. Il contesto in cui il professionista opera è mutato radicalmente: **la complessità normativa è esplosa**, trasformando quella che un tempo era un'attività di mero adempimento in una **consulenza ad alto valore aggiunto**. Tuttavia, il mercato fatica a percepire questo cambio di passo e continua a pretendere servizi “all inclusive” a **tariffe bloccate da anni**.

In questo scenario, **gestire e recuperare il tempo** non è un esercizio di stile per maniaci dell'organizzazione, ma una **vera e propria strategia di sopravvivenza economica**. L'errore di fondo che molti studi commettono è considerare il tempo come una risorsa infinita ed elastica, che si può “allungare” restando in ufficio fino a tardi per compensare le inefficienze. Ma **il tempo, al pari della cassa, è una risorsa finita** e come tale va contabilizzata.

Il problema principale, derivante dalla **mancata misurazione**, è la creazione di una **realtà distorta**. Senza un sistema di rilevazione oggettiva del tempo, lo studio professionale finisce inconsapevolmente per adottare una logica da “**Robin Hood al contrario**”: toglie risorse e attenzioni ai clienti virtuosi, quelli che pagano regolarmente e richiedono il giusto, per sovvenzionare i clienti “**energivori**”, che assorbono ore su ore di assistenza telefonica, consulenza spicciola e rilavorazioni, spesso a fronte di un forfait che non copre nemmeno i **costi vivi della struttura**.

Senza dati, il titolare di studio è disarmato. Quando si ha la sensazione che un cliente non sia profittabile, in assenza di numeri, prevalgono la **paura di perderlo** o l'incapacità di giustificare una richiesta di aumento. Si finisce così per **lavorare in perdita**, erodendo la marginalità dello studio e, cosa ancor più grave, **bruciando le energie del team** su attività a basso valore, con conseguente stress e frustrazione.

Il rischio non è solo economico, ma anche **qualitativo**: saturare le risorse su clienti non



profittevoli impedisce di dedicare tempo di qualità alla **formazione**, all'**aggiornamento** e allo sviluppo di quei **servizi di consulenza strategica** che rappresentano il vero futuro della professione.

La soluzione richiede un **cambio di paradigma culturale**, prima ancora che tecnologico. È necessario smettere di vedere il **timesheet** come uno strumento di “controllo poliziesco” del dipendente o come una burocrazia interna aggiuntiva. Al contrario, il **tracciamento dei tempi** deve essere elevato a **strumento di consapevolezza imprenditoriale**.

L'approccio corretto non è segnare genericamente “8 ore di lavoro”, ma **mappare le attività**, collegandole ai clienti e alla **tipologia di prestazione offerta** (ordinaria vs straordinaria).

Quando si adotta questo metodo, accade qualcosa di rivoluzionario: **l'invisibile diventa visibile**. Immaginate di scoprire, dati alla mano, che quel cliente “storico” che paga 2.000 euro l'anno **costa in realtà 100 ore di lavoro** di un collaboratore senior. Il costo orario di “produzione” supera il ricavo. Di fronte a un report del timesheet che evidenzia questo scostamento (**gap analysis**), la discussione con il cliente cambia tono. Non è più il professionista che “vuole più soldi”, ma è l'**imprenditore** che mostra un **dato oggettivo**: quanto supporto e lavoro lo studio ha dedicato alle esigenze del cliente e come il compenso, congelato da tempo, **non valorizzi tutta quella attenzione**.

Il timesheet trasforma così una **negoziazione emotiva** in un confronto professionale basato sui fatti.

Inoltre, il **recupero del tempo** passa anche dall'**analisi dei processi interni**. Spesso non è il cliente a essere il problema, ma l'organizzazione dello studio. Monitorare i tempi permette di individuare **colli di bottiglia** e **duplicazioni di attività**. Se per elaborare un cedolino occorre il 30% di tempo in più rispetto alla media di mercato, forse il problema non è la tariffa, ma una **procedura operativa farraginosa**, una **manca di formazione del personale** o l'assenza di **strumenti digitali adeguati**.

In questo senso, la rilevazione dei tempi è il **carburante indispensabile** per alimentare un ciclo di **miglioramento continuo** che consenta allo studio di evolvere. Sapere dove finisce il tempo permette di decidere **come investirlo meglio**: automatizzando i processi ripetitivi per liberare ore da dedicare alla **consulenza proattiva**, quella che il cliente è disposto a riconoscere e pagare.

In conclusione, l'adozione del **timesheet** e di una **rigorosa gestione del tempo** rappresenta un atto di rispetto verso la propria professionalità. Continuare a regalare ore di consulenza sotto forma di “chiacchierate informali” o di gestione di urgenze non preventivate **svaluta il patrimonio di competenze** dello studio.

Il valore di un'attività professionale non si misura solo dal fatturato, ma dalla **capacità di generare margine preservando il benessere** di chi vi opera. Recuperare il tempo significa **recuperare la libertà di scegliere**: con quali clienti lavorare, su quali progetti investire e come dare il giusto valore alla propria competenza.



EuroconferenceinPratica

Scopri la **soluzione editoriale**
integrata con l'**AI indispensabile**
per **Professionisti e Aziende >>**

