

## Studio Fosso ha scelto Genya

L'azienda opera dal 2009 nel settore dell'elaborazione dati contabili, fiscali e del lavoro, fornendo un'ampia varietà di servizi professionali qualificati alle aziende ed alle persone fisiche assistite. L'organizzazione dello studio permette infatti di rispondere in modo tempestivo ed efficace alle esigenze dei clienti e di supportarli strategicamente ed operativamente con un approccio personalizzato.

All'interno dell'impresa operano 4 soci e 4 dipendenti, con una suddivisione delle mansioni per processo e per cliente.

Sede: Prisco (CE)

Settore di mercato: fiscale, lavoro, contenzioso

Prodotti/servizi: consulenza fiscale, societaria e del lavoro

*Siamo ambiziosi e vediamo la nostra crescita non soltanto a livello locale ma anche a livello nazionale. Genya è senza dubbio parte della nostra strategia di crescita*

Giuseppe Fosso

### Esigenza di business

Lo Studio Fosso vede la sua crescita non soltanto a livello locale ma anche a livello nazionale. Genya è senza dubbio parte della strategia di crescita. Solo con strumenti adeguati si può pensare di espandersi oltre ai confini del loro territorio.

### Soluzione adottata

Genya Bilancio.

### Vantaggi

Genya è uno strumento che ingloba funzioni analitiche e di reportistica fatte apposta per favorire le attività di consulenza valoriale.

---

Il dott. Giuseppe Fosso dal 1990 è, con il suo studio, un punto di riferimento professionale nel Casertano. Anche lui ha fatto parte del pool di professionisti che ha voluto testare Genya nella sua fase di "fine tune" e dall'alto della sua esperienza professionale ha potuto orientare la rivoluzionaria soluzione verso una usabilità ancora migliorata.

Gli abbiamo posto qualche domanda sulla sua attività e sulla sua esperienza con Genya.

1 - Come considera il suo studio nel suo territorio? Tra i maggiori, piccolo, influente, di nicchia? Tra i suoi clienti sono maggioritari i privati o le società?

Dott. Giuseppe Fosso: "Operiamo con successo da 26 anni e definirei il nostro studio influente. Ci occupiamo di una clientela a grande maggioranza societaria e operante principalmente nei servizi e nel commercio di casalinghi e dell'ortofrutta. Spesso e volentieri affianchiamo i nostri clienti anche come CFO delle loro aziende. Conosciamo i loro numeri e siamo nelle condizioni ideali per consigliarli nel migliore dei modi. Strumenti come Genya non faranno che aumentare le possibilità di offrire consulenza di valore alla nostra clientela."

2 - Ci sembra che la sua reazione al test con Genya sia stata positiva. Ritiene che questo software possa essere importante per uno sviluppo del suo studio? Può incidere nell'organizzazione dello studio e darle così una piattaforma più solida per dedicarsi con maggiore intensità alla consulenza vera e propria al cliente/clienti del settore del quale si occupa prevalentemente?

Dott. Giuseppe Fosso: "Genya sicuramente può essere uno strumento di importante sviluppo. Come ho detto prima, il nostro studio ha da sempre una vocazione consulenziale marcata ma gli adempimenti e le tradizionali soluzioni informatiche non erano affatto risolutive per dedicare maggiore tempo alla fase di analisi e di conseguenza alla consulenza.

Genya si è dimostrata una sorta di svolta: è uno strumento, nella release Bilancio, che ingloba funzioni analitiche e di reportistica fatte apposta per favorire le attività di consulenza valoriale. Il progetto Genya è importante come impegno e, da quanto ho potuto vedere, anche come potenziale impatto positivo sullo studio: è costruito sul dialogo e credo che l'implementazione del software continuerà in questa direzione. Solo il dialogo infatti può portare all'adozione di miglioramenti e accorgimenti. Il mettere insieme l'informatico con il commercialista sembra essere la via più giusta."

3 - Quali sono i suoi obiettivi di crescita e come intende raggiungerli? Genya è parte della sua strategia di crescita? Come giudica l'impegno di Wolters Kluwer Tax and Accounting Italia nell'affiancare i professionisti nella loro trasformazione digitale?

Dott. Giuseppe Fosso: "Siamo ambiziosi e vediamo la nostra crescita non soltanto a livello locale ma anche a livello nazionale. Genya è senza dubbio parte della nostra strategia di crescita. Solo con strumenti adeguati si può pensare di espandersi oltre ai confini del nostro territorio. Per mirare ad orizzonti più vasti è necessaria una maggiore potenza analitica e sembra proprio che Genya consenta gran parte di quello che ci serve per i nostri piani espansivi.

L'impegno di Wolters Kluwer è molto buono e non abbiamo di che lamentarci: è una società fatta di persone molto preparate e la professionalità è alta. A volte il cliente, cioè noi, potrebbe chiedere di più, ad esempio nel supporto telefonico, ma non siamo macchine e capiamo bene che non sempre si può essere e rispondere al top. Vale anche per noi nei confronti dei nostri clienti."

4 - Che cosa manca nell'universo digitale che lei potrebbe chiedere a Wolters Kluwer Tax and Accounting Italia?

Dott. Giuseppe Fosso: "Questa è una domanda trabocchetto! Fatta così verrebbe subito da dire che in generale forse sì, qualcosa manca. Ma poi pensandoci quel qualcosa non è facile da individuare e allora forse non manca nulla, oggi. Faremo in modo che attraverso il dialogo continuo e i suggerimenti dell'utente al programmatore non manchi nulla nemmeno domani. Sono soddisfatto dell'offerta e delle performance del prodotto e del team Wolters Kluwer."

5 - Cosa si aspetta da Genya da qui a 3 anni? Come vede cambiare il suo studio da qui a 3 anni?

Dott. Giuseppe Fosso: "La parola chiave è integrazione. Mi aspetto che Genya sia completamente integrata; completa, perfettamente funzionante e integrata.

Il mio studio tra 3 anni deve essere ancora di più un esempio di professionalità ad altissima qualità. Ancora più di adesso. Vedete non pongo obiettivi numerici ma qualitativi perché sono convinto che l'incremento numerico venga con la qualità.

Qualità che mi sembra garantita dal progetto Genya."