

**«SÌ ALLE AZIENDE-CAMALEONTI»**  
Parla Francesco Cardone, fondatore  
di Imprefocus: «Cavalchiamo l'AI»

# «Questa è l'era dei camaleonti vince l'impresa che cambia»

**Francesco Cardone, fondatore di Imprefocus, da commercialista a consulente strategico a 360 gradi: «L'intelligenza artificiale è un'onda di innovazione che dobbiamo assolutamente cavalcare, ci dà più efficacia e più efficienza»**

di Sergio Luciano

**“QUESTA È L'ERA DEI CAMALEONTI, L'ERA DI CHI SA ADATTARSI AI CAMBIAMENTI, ALLE INNOVAZIONI. E QUANDO NEL 2022 PUBBLICAI IL MIO LIBRO ‘TU SEI UN EROE, PRECORREVO I TEMPI DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE. UN'ONDA DI TRASFORMAZIONE CHE DOBBIAMO ASSOLUTAMENTE CAVALCARE, PERCHÉ SIGNIFICA MIGLIORARE L'EFFICACIA E L'EFFICIENZA DELLE NOSTRE AZIENDE”: È UN FIUME IN PIENA FRANCESCO CARDONE, FONDATORE DI IMPREFOCUS**

ovvero della metamorfosi strutturale di quel che trent'anni fa era un accorsato studio da commercialista a Caserta ed oggi è una società di consulenza aziendale, strategica e operativa, con clienti in tutta Italia, un fatturato plurimilionario in crescita galoppante, un management dinamico e molte ambizioni. “Sì - precisa lui - molte ambizioni ma una al centro di tutte le altre: cambiare in meglio la vita aziendale, professionale ed anche personale dei nostri clienti”. Voglio avere un impatto nel mondo degli imprenditori italiani.

**Andiamo per ordine, dottor Cardone: in un mondo dove chi non sa fare insegna la prima domanda è che cosa sta facendo Imprefocus al proprio interno con l'AI!**

Giusto: la stiamo usando eccome! Abbiamo da tempo un software proprietario che supporta il nostro sistema gestionale *“Impresa Vincente”*, con un format di gestione documentale, e stiamo implementando un Chatbot all'interno di queste piattaforme, arricchendole con le risposte che forniamo alle richieste dei nostri clienti. Consideri che tutta l'attività contabile di un'impresa, non solo quella amministrativa e

fiscale, oggi è da rivoluzionare con l'AI, per una semplicissima ragione...

**Quale?**

Per poter dedicare meno tempo a queste attività, a basso valore, e permettere alle aziende come agli studi professionali di dedicarsi ad attività di alto valore come la consulenza e creare maggior valore per gli imprenditori clienti.

**E lei come vive questa metamorfosi?**

Stiamo implementando soluzioni su soluzioni, tutte nuove, so da sempre che tutto ciò che vedo oggi, domani... potrebbe non essere più vero. Quindi sono apertissimo all'innovazione tecnologica.

**Ma non è che tutta questa innovazione per le Pmi si traduce in un aggravio di costi?**

Ma no! In questi ultimi anni - anche grazie al Pnrr - le aziende italiane hanno grandi opportunità di investire ricavarne un vantaggio di bilancio sull'investimento fatto.

**Però quando si adotta l'AI si deve anche modificare il modello organizzativo, giusto?**

Il piccolo imprenditore vorrebbe avere giornate di 48 ore come giornata. Ma non sarebbe la soluzione, le riempirebbe tutte senza cambiare le cose. Sì, il punto è organizzarsi meglio e saper delegare, dote rara. Quello del tempo è un falso problema, come lo è che si paghino troppe tasse.

**Altolà! Come sarebbe che le tasse non sono troppe? A noi tutti sembrano schiacciati!**

Segua il mio ragionamento, che è poi un'anticipazione sul mio terzo libro, in uscita a dicembre con Mondadori. Un libro che parte da una domanda per l'imprenditore: *“E Tu, quanto Guadagni?”* Spesso, quando vado a fare una

consulenza, chiedo all'imprenditore di parlarmi della sua azienda. E di solito mi parla di tutto ma non dell'Ebitda. Spesso neanche sa quale sia il suo margine di contribuzione. E allora gli chiedo: dal primo gennaio al 31 dicembre dell'ultimo anno, di quanto è aumentato il suo conto corrente? Voglio fargli capire che spesso l'imprenditore si rende schiavo di sé stesso e della sua impresa. Lavora più di tutti, si prende i rischi, rompe con la famiglia perché non c'è mai, e guadagna meno dei suoi dipendenti. Proprio per quanto riguarda la redditività, come Imprefocus abbiamo lanciato un nuovo prodotto che abbiamo chiamato *Imprenditore 3X*. Vogliamo entrare nelle aziende e fare una scommessa con l'imprenditore: “Se non triplichiamo i tuoi guadagni da imprenditore in due anni, se tu non sarai soddisfatto al 100%, ti restituiamo quello che hai pagato per la nostra attività di consulenza”. Quello che chiediamo ai nostri clienti è di fare un salto di qualità, perché c'è bisogno di una cultura imprenditoriale nuova, di una diversa forma mentis, di una vera e propria formazione: noi i miracoli proviamo anche a farli, ma se da parte dell'imprenditore viene a mancare un effettivo scatto mentale, raggiungere l'obiettivo diventa davvero complesso. Apri la mente, cerca di staccarti da quei luoghi comuni dell'imprenditoria italiana che

“

**LA FLESSIBILITÀ  
E L'INNOVAZIONE  
SONO I CAVALLI  
DI BATTAGLIA  
PER RESTARE  
SUL MERCATO**

rallentano lo sviluppo e l'innovazione, di cui noi tutti sentiamo il bisogno. Se vuoi guadagnare per te e per la tua famiglia, se vuoi far crescere il patrimonio e tutelarlo, hai bisogno di guardare la tua realtà con occhi diversi.

### Ok, ma questo cosa significa, in pratica?

Significa che spesso l'imprenditore deve... imparare a fare l'imprenditore. Era il messaggio al centro del mio primo libro, "Impresa Vincente", scritto nel 2018. Oggi non si può fare l'imprenditore

senza sapere che cos'è il controllo di gestione, che cos'è l'Ebitda. E il suo commercialista non può essere l'intermediario fiscale con l'Agenzia delle Entrate. Dev'essere ben di più.

### Ecco: cosa dev'essere il commercialista, oggi,?

Dev'essere come noi di Imprefocus.

### Viva la faccia!

Ma sì! Perché davvero noi abbiamo trasformato da anni, in netto anticipo sul mercato, l'attività professionale in un'attività di servizi e di prodotti consulenziali che servono a gestire bene tutte le "operations" aziendali.

### Per esempio?

Oggi il nostro prodotto di punta si chiama "Impresa Patrimonio" e serve a tutelare il patri-

monio della famiglia dell'imprenditore, per garantire serenità a lui e ai suoi cari. Per esempio, costruendo per tempo il passaggio generazionale del patrimonio generato. Anche osando: per esempio, con il nostro prodotto "Impresa Espansione" sostengo sia un bene trasformare le aziende in società per azioni perché questo crea una cultura imprenditoriale diversa. Il collegio sindacale serve a crescere. E questo è lo scopo dell'impresa: crescere.

### Torniamo alle tasse:

#### davvero non sono troppe?

Diciamo innanzitutto che troppo spesso vedo utili accantonati a riserva. Perché? Devono andare innanzitutto ai soci, sotto forma di dividendi, perché il capitale va remunerato. Poi ai collaboratori, per premiarli dei risultati. Poi a finanziare l'innovazione. E poi - e questo è un mio principio fisso - devono servire a restituire qualcosa al contesto, perché veda: noi abbiamo un conto corrente aperto con l'universo, e per questo dobbiamo restituire, il cosiddetto give back, oppure come la chiamano gli americani, la decima, dare il 10 % degli utili in beneficenza. Noi collaboriamo con un'associazione no-profit che aiuta gli imprenditori in difficoltà.

**«QUELLO CHE STIAMO VIVENDO  
È UN PERIODO CHE NASCONDE  
INFINITE OPPORTUNITÀ  
DA COGLIERE CON IL GIUSTO MINDSET»**



Francesco Cardone

### E le tasse?

Una società di capitali paga il 24% di Ires, che arrivano attorno al 30 con le varie altre voci. E penso che pagare un 30% di tasse sia corretto. Quello del fisco oppressivo è spesso un alibi. Quando le cose non vanno, si dà la colpa allo Stato, e invece dobbiamo chiederci quali strategie abbiamo sbagliato. Noi forniamo ogni mese il bilancio aggiornato alle nostre imprese clienti. Per consentire la migliore organizzazione aziendale. Quando poi distribuiamo i dividendi, su di essi si paga il 26%, con il capital gain. Ma se il dividendo affluisce in una holding di famiglia, si sconta la Pex, ricevendo una detassazione del 95%, e quindi pagando solo l'1,20%, nettamente meno, permettendo così di fare nuovi investimenti per aumentare il Patrimonio della Famiglia dell'Imprenditore.

### Qual è il parametro contabile essenziale?

La cassa. Se acquisti pagando a 60 giorni e vendi incassando a 180 non stai facendo l'imprenditore, stai facendo la banca. Al 70% delle aziende che falliscono, non manca il fatturato ma la liquidità. Come si è visto anche col terremoto del 110%!

### E la finanza? Come trovare soldi, per finanziare la crescita?

Abbiamo un prodotto che si chiama *Impresa Capital* che crea i presupposti per avere finanza fresca non dalle banche ma dal crowdfunding o dal club deal, quei gruppi di investitori privati che cercano aziende in cui investire. Però, per riuscirci, l'imprenditore deve saper mettere il suo sogno su carta in un business plan che sviluppi i numeri della sua azienda. Raccontare il sogno, calarlo nei numeri e presentarsi al mercato del crowd e del private capital. Certo, sullo sfondo c'è anche la Borsa, ma quella viene dopo. Crowdfunding e private capital sono le strade che hanno reso possibile il fenomeno della Silicon Valley. Come già succede in America quando noi parliamo della Silicon Valley, c'è qualcuno che finanzia tutto.

### Ma non è facile!

Di facile non c'è niente, ma con Impresa Capital insegniamo come si fa, e Imprefocus guida passo passo l'impresa cliente a fare quel che serve per riuscire.