



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di Pesaro



PRESENTANO

Il mondo cambia,

cambia il commercialista!

Si ringraziano



***NUOVI MODELLI DI
BUSINESS E ORGANIZZATIVI,
E STRUMENTI***

***PER IL (RI)POSIZIONAMENTO, LA CRESCITA
E IL RICAMBIO GENERAZIONALE
NELLO STUDIO PROFESSIONALE***

Programma

Il riposizionamento dello Studio

I fattori determinanti

L'organizzazione dello Studio

**Nuovi modelli GIURIDICI E ORGANIZZATIVI
per la crescita e il ricambio generazionale**

Strumenti

**Tecnologia evoluta, fatturazione elettronica e B2B:
un'occasione di riorganizzazione dello studio**

Intervengono

Gianfranco Barbieri

Presidente ACEF
Partner di Barbieri & Associati
Dottori Commercialisti, Bologna



Lorenzo Colloreta

Esperto di strumenti tecnologici evoluti

FARETE 2018

Bologna, 5 – 6 settembre 2018



PARLIAMONE!

The image shows a browser window displaying the website for Barbiere & Associati. The browser's address bar shows the URL <https://barbierieassociati.it/>. The website's navigation menu includes links for Home, Lo Studio, I Professionisti, Servizi, Diario, and Contatti, along with a search icon. The main content area features a large blue banner with a central graphic of a globe and a person on a motorcycle. The text on the banner reads: "Sei interessato a noi?", "Parliamone! Anche in *questo* momento.", "Parliamo subito!", and "Continua". A chat window is overlaid on the right side of the banner, showing a conversation with Giacomo Barbieri, a Dottore Commercialista in Bolo... The chat messages include "Buongiorno!" and "Posso aiutarla?". The chat input field at the bottom contains the text "Digita il messaggio qui."

Meeting Nazionale ACEF 2017

La passione trasforma le cose



Meeting Nazionale ACEF 2018

Idee e Azioni per il Cambiamento







CONFINDUSTRIA EMILIA

AREA CENTRO: le imprese di Bologna, Ferrara e Modena





Meeting Nazionale ACEF 2018
Idee e Azioni per il Cambiamento

<https://meeting.economiaefinanza.org>

Meeting Nazionale ACEF 2018

Idee e Azioni per il Cambiamento

18° MEETING NAZIONALE ACEF
IDEE E AZIONI PER IL CAMBIAMENTO

PROFESSIONI
19 ottobre 2018 ore 9.00 - 13.00

18° MEETING NAZIONALE ACEF
IDEE E AZIONI PER IL CAMBIAMENTO

PROFESSIONI
19 ottobre 2018 ore 14.00 - 18.00

La giornata conclusiva del Meeting è tradizionalmente dedicata alle libere professioni, e riproporrà anche quest'anno una valutazione aggiornata dei macro-driver di governo e crescita degli Studi professionali (Organizzazione, Tecnologia e Marketing).

Le professioni, da sempre resistenti all'introduzione di modelli organizzativi in qualità, senza più il divieto di essere pubblicizzate e senza tariffe obbligatorie, hanno intrapreso percorsi di riposizionamento delle proprie strutture spinte dal diverso ruolo loro riconosciuto dai mercati, dalla perdita di fidelizzazione del rapporto con il cliente e dalle accertate diseconomie conseguenti i rapidi cambiamenti nel modo e nel tipo di servizi da rendere. Per riuscire a proporre i cosiddetti "nuovi diversi servizi" servono strategie chiare e investimenti.

Ne parleremo rapportando driver di Evoluzione dei Servizi professionali della consulenza, anche beneficiati dai dati resi disponibili dall'Osservatorio Professionisti e Innovazione Digitale del Politecnico di Milano.

Apertura terza giornata di lavori

GIANFRANCO BARBIERI
PRESIDENTE ACEF

Saluti di indirizzo

CONSULENTI DEL LAVORO DI BOLOGNA
PIER PAOLO REDAELLI,
PRESIDENTE CONSIGLIO PROVINCIALE

ORDINE DEGLI INGEGNERI DI BOLOGNA
ANDREA GNUDI,
PRESIDENTE

Gli Studi al Digitale

Relazione di apertura

GIANFRANCO BARBIERI
PRESIDENTE ACEF

TECNOLOGIA EVOLUTA, CONTABILITÀ ELETTRONICA E B2B

STUDIO LEGALE MELICA SCANDELIN & PARTNERS
MASSIMO MELICA, PARTNER

AGENZIA PER L'ITALIA DIGITALE
RELATORE INVITATO

BARBIERI & ASSOCIATI DOTTORI COMMERCIALISTI
GIACOMO BARBIERI, PARTNER

ANORC PROFESSIONI
ENRICO PELINO, PRIVACY EXPERT

STUDIOBOOST SRL
DOMENICO NAVARRA, CEO

MENOCARTA.NET
ANDREA CORTELLAZZO, PARTNER STUDIO CORTELLAZZO & SOATTO

UNIONE NAZIONALE GIOVANI DCEC
DANIELE VIRGILLITO, PRESIDENTE

ASSOCIAZIONE NAZIONALE COMMERCIALISTI
MARCO CUCHEL, PRESIDENTE

Introduzione ai temi della sessione pomeridiana

GIANFRANCO BARBIERI
PRESIDENTE ACEF

ADC SEZIONE DI BOLOGNA
MARCELLO IANNUZZIELLO, PRESIDENTE

Il mondo cambia, cambia il professionista

IL RIPOSIZIONAMENTO DELLO STUDIO

GIANFRANCO BARBIERI
PRESIDENTE ACEF

NUOVI MODELLI DI BUSINESS E ORGANIZZATIVI

BARBIERI & ASSOCIATI DOTTORI COMMERCIALISTI
ALESSANDRA DAMIANI, MANAGING PARTNER

STUDIO DI NARDO
BETTINA DI NARDO, CONSULENTE DI DIREZIONE

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI & PARTNERS
PIETRO BUCCARELLI

STUDIO LEXIS DOTTORI COMMERCIALISTI ASSOCIATI
MARIO TAGLIAFERRI, PARTNER

STUDIO GALEOTTI FLORI, ACB GROUP
LORENZO GALEOTTI FLORI, PARTNER

ASLA ASSOCIAZIONE STUDI LEGALI ASSOCIATI
MARCO FERRARO, MEMBRO COMITATO ESECUTIVO E PARTNER STUDIO LEGALE FERRARO - GIOVE & ASSOCIATI

STUDIO LEGALE SUTTI
STEFANO SUTTI, HEAD OF COMPANY-COMMERCIAL DEPARTMENT

ODCEC DI BOLOGNA
STEFANO D'ORSI, PRESIDENTE COMMISSIONE CONSULENZE TECNICHE, PERIZIE E CTU

STUDIO LEGALE GIOVANNELLI & ASSOCIATI
LEONARDO MASI, PARTNER

ASSOCIAZIONE ITALIANA GIOVANI AVVOCATI
PAOLO ROSSI, PRESIDENTE SEZIONE DI BOLOGNA

ANF BOLOGNA
NICOLETTA GRASSI, PRESIDENTE

Chiusura dei lavori



Incontri ACEF – Cose da Professionisti

Marzo / Settembre 2018



**E non dimenticate
che ...**

**(RI) Posizionamento, crescita, integrazione,
ricambio generazionale: studi
professionali legali-commerciali, del lavoro
e della consulenza di direzione
Lucca, 2 ottobre 2018**

**Il Mondo cambia, cambia il
commercialista: Idee, Strategie e
Azioni per oggi e per il domani**

Il (Ri)posizionamento

Alcuni **studi** nel territorio, che offrono prestazioni professionali **legali-commerciali**, intendono **convergere verso una nuova diversa struttura**, con baricentro anche virtuale-cloud, **aperta alla crescita tramite recruiting, adesioni, acquisizioni** e la partecipazione di **soci di capitale e tecnici**, capace di affrontare problematiche complesse nei **mercati nazionale e internazionali** e precedere, intercettare, interpretare e accendere la domanda delle imprese di **servizi professionali a valore aggiunto.**

Scopo e obiettivo

Ascoltare e indagare il mercato per individuare **precedere e intercettare** con tempestività **i bisogni delle imprese** e offrire loro servizi professionali **legali-commerciali integrati, avvalendosi delle diverse competenze e esperienze interne dei soci e di diverse collaborazioni esterne** qualificate, accreditate dalla struttura, **mediante** la costruzione di volta in volta di idonei **gruppi di lavoro.**

Centri d'attenzione e aree d'azione

- Il **Modello giuridico** comune, tendenziale, transitorio e **convergente finale**, e
- la **Governance dinamica** del Gruppo / Società
 - Le decisioni:
 - delle linee strategiche di **avvio e di sviluppo** della struttura e d'investimento
 - di **entrata e uscita** di soci
 - **L'acquisizione** degli incarichi
 - L'attribuzione e distribuzione degli **incarichi**
 - La determinazione dei **compensi** e la destinazione degli **utili**
- Altri

Il Modello organizzativo di Smart Working

- Descrizione e **declinazione** del Modello
- Base **informatica** di supporto alla realizzazione del Modello e strategie della rete
 - **All Software** selection
 - Hardware **selection**
 - **Centralino elettronico** per le Comunicazioni interne e esterne
 - Guida alla realizzazione del progetto d'informatizzazione **individuazione delle fasi**
 - Adozione, implementazione e avvio di **un software gestionale interno per la comunicazione e la rendicontazione**
 - Distribuzione agli addetti degli strumenti hardware con sensibilizzazione e **formazione** specifica
 - **Dematerializzazione e Archiviazione** elettronica
 - **Fatturazione** elettronica

Il piano Marketing

1) **Posizionamento** nel mercato, quali Clienti e quali servizi professionali rendere ?

Ma prima, **quali bisogni soddisfare ?**

- In quali e quante **aree di competenza** ?
- In quali **aree geografiche** di interesse?

2) Strumenti di analisi quali **indagini di mercato, benchmarking, ascolto** etc.

3) Offerta / domanda di **prestazioni professionali intercettate e richieste dal mercato** di interesse del Gruppo d professionisti

4) **Altre aree professionali d'interesse** del Gruppo

PRIME AZIONI

- Intervista ad ogni soggetto che sarà protagonista del **un progetto di cambiamento finalizzato al (ri)posizionamento, alla crescita, al ricambio generazionale, o altra strategia**
- Schede degli **elementi** culturali, professionali e concreti **già a fattor comune**
- Schede di comparazione e individuazione degli **elementi** culturali, professionali e concreti **da portare a fattor comune**

SEGUE



BARBIERI & ASSOCIATI
DOTTORI COMMERCIALISTI

B&A

barbierieassociati.it

www.barbierieassociati.it

Via Riva di Reno, 65 – Bologna

tel. 051 231125 – email **info@barbierieassociati.it**

Seguici su Facebook e LinkedIn:

www.facebook.com/barbierieassociati/

www.linkedin.com/company/barbieri-&-associati-dottori-commercialisti/

La qualità del lavoro migliora la qualità della vita !!



Si ringrazia



Approfondimenti, materiale e per proseguire il dibattito on-line

www.economiaefinanza.org

www.barbierieassociati.it

www.idscweb.com

<http://shop.economiaefinanza.org>

<http://meeting.economiaefinanza.org>

www.barbieri.it

Grazie per l'attenzione !!



Gianfranco Barbieri

Presidente ACEF

Partner di Barbieri & Associati

Dottori Commercialisti, Bologna