

BRESCIAINNOVA

LO STUDIO con quartier generale a Provaglio d'Iseo ha 6 sedi in provincia e oltre mille clienti

Network and Knowledge i professionisti del valore

Visione innovativa del dottore commercialista e percorso ad hoc aprono a giovani motivati e meritevoli anche le porte della società

Adriano Baffelli
adriano.baffelli@gmail.com

●● Network and Knowledge (NK), studio che conta oltre mille clienti, quartier generale a Provaglio d'Iseo, sei sedi in provincia di Brescia e un organico di una settantina di persone, impegnato da sempre a trasformare il paradigma del «commercialista obbligatorio perché la burocrazia lo richiede» in quello del «commercialista che crea valore», ha pensato e ideato un innovativo progetto: denominato «NK Open Partner», consiste in un «percorso garantito» per giovani motivati e meritevoli, che puntano a diventare professionisti all'interno del gruppo presieduto da Dario Orizio, e con un ruolo da protagonista.

«Offriamo ai neolaureati - spiega Orizio - la possibilità di accedere a una formazione di alto livello, sia in aula, tramite 'NK Academy', sia sul campo, con la prospettiva di un futuro ruolo di primo piano all'interno della nostra struttura». Svolgendo attività di ricerca del personale ci si rende conto che è sempre meno frequente che un neolaureato scelga di iniziare il percorso che lo porterà a diventare un commercialista. Pensare di affrontare anni di impegno e di ulteriore formazione, senza avere la certezza di avere un futuro nello studio dove si svolge il praticantato o, in alternativa, senza avere la prospettiva di aprire uno studio proprio, costituiscono spesso deterrenti che bloccano il giovane nella scelta di svolgere la professione».

La maggior parte degli studi fatica a coinvolgere, nella propria compagine, soggetti estranei alla famiglia del dominus. Allo stesso tempo è diventato molto complicato avviare uno studio da zero, a causa della forte concorrenza e dei notevoli investimenti in termini economici, di persone e di struttura che anche una realtà di piccole di-



A Provaglio d'Iseo si trova il quartier generale dello studio che offre diverse prospettive anche ai giovani



Una veduta della sede di Capriolo

mensioni richiede per iniziare a lavorare. Da qui la soluzione individuata dal gruppo della NK srl Stp (Società tra professionisti) con Dario Orizio, Serafino Bertazzoli e Francesco Martinotti soci fondatori, ai quali si sono aggiunti Nicola Vivenzi, Marco Lancini e Ginevra Pelizzari. Per quanto riguarda la for-

mazione, al neolaureato si garantisce un percorso della durata di sei anni. Nel corso del primo triennio viene inquadrato come professionista junior, affiancato da un senior con pluriennale esperienza, che funge da tutor formativo. In questo periodo il giovane acquisisce l'autonomia per svolgere tutti gli adempimenti contabili, fiscali e societari ordinari. Gli strumenti a disposizione del professionista junior sono rappresentati da corsi specifici organizzati direttamente da NK Academy e dalla formazione sul campo (on job), attraverso l'attività svolta a fianco del senior oppure di altri dipendenti e collaboratori dello studio.

Nel secondo triennio il professionista, ormai diventato senior, è coinvolto nella consulenza diretta al cliente, che comprende la trattazione di tematiche fiscali e societarie specifiche e di più alto livello, come le operazioni straordinarie di acquisizione o riorganizzazione, nonché la con-

sulenza aziendale e il controllo di gestione. A tale scopo, oltre all'affiancamento del senior ai partner di studio, è prevista la partecipazione ad una business school, grazie alla quale il professionista è formato in tutte le funzioni aziendali (AFC, HR, vendite, marketing, innovazione e digitalizzazione), in modo che il commercialista possa diventare il punto di riferimento della propria controparte, aiutando gli imprenditori a strutturare al meglio le aziende nelle funzioni chiave, per renderle più forti e competitive nel loro mercato di riferimento.

Il professionista senior, inoltre, è formato sulla gestione in autonomia di uno studio professionale, al fine di diventare, al termine dei sei anni, un commercialista «pronto ed autonomo», sia da un punto di vista tecnico, sia per quanto riguarda le capacità per diventare «titolare» di uno studio proprio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL PROGETTO Sarà presentato pure nell'ambito del Career Day di UniBs

«Open Partner» crea opportunità di lavoro

E con l'Academy più forza all'iter per iniziare l'attività

●● NK sarà presente al Career Day 2022 organizzato dall'università degli Studi di Brescia per agevolare l'inserimento lavorativo dei laureandi e laureati dell'ateneo. Giovani che se coglieranno positivamente l'opportunità offerta dal progetto «NK Open Partner», uno strumento che garantisce loro di intraprendere, da protagonisti, la strada della professione di dottore commercialista, potranno anche rivestire un interessante «ruolo futuro» una volta superato positivamente il percorso formativo e essere diventati professionisti senior.

Network and Knowledge si impegna a farli entrare nella propria compagine, aprendo o acquistando insieme uno studio territoriale: in questo caso, con la struttura gestita da assoluto protagonista, il professionista si occuperà solo della consulenza al cliente e dello sviluppo commerciale. Tutte le attività non strettamente professionali (amministrazione, marketing, formazione del personale, sicurezza sul lavoro, privacy, anticiclaggio, IT) saranno curate direttamente da NK, che metterà a disposizione il proprio modello organizzativo, ormai rodato, basato su una piattaforma informatica di proprietà, creata per la digitalizzazione di tutti gli adempimenti.

Il percorso professionaliz-



Dario Orizio tra Paolo Boatti (a destra) e Carlo Gaffurini soci di Labeconomics

zante è reso possibile anche da NK Academy, creata per fare in modo che il commercialista cresca, sul versante «interno», sia maturando esperienze dirette a fianco degli imprenditori all'interno delle aziende. Si tratta di un programma formativo di approfondimento in materia fiscale, finanziaria, amministrativa e di gestione aziendale. Attraverso la propria business school, NK Academy si pone l'obiettivo di diffondere

tra i professionisti del network e gli imprenditori una «cultura d'impresa condivisa», necessaria ad entrambi per poter «parlare la stessa lingua» e lavorare insieme con i migliori risultati. La business school sarà aperta sia ai professionisti che agli imprenditori, che avranno così la possibilità di acquisire competenze altamente qualificate in tutte le funzioni aziendali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL SUPPORTO Diversi servizi per le aziende

Labeconomics, corsi e finanza agevolata

●● Labeconomics srl nasce come società di servizi e ora può vantare oltre 20 anni di esperienza nel settore della finanza agevolata: oggi supporta piccole, medie e grandi imprese nell'accesso a bandi e benefici resi disponibili da enti pubblici e privati a livello locale, regionale, nazionale ed europeo.

Tra le attività che compongono il core business aziendale ci sono anche quelle concernenti la formazione professionale, erogata sia attraverso

corsi a catalogo che tramite progettazione personalizzata per esigenze specifiche di singole aziende. La convinta partnership con Network and Knowledge è stata creata per integrare le competenze imprenditoriali detenute dal partner con l'esperienza in ambito formativo sviluppata da Labeconomics. È nata così la business school di NK Academy destinata a formare imprenditori, manager e professionisti.

●● Oltre ai percorsi formativi

specifici di NK Academy, Labeconomics gestisce corsi che affrontano in modo esaustivo le competenze necessarie all'impresa nelle sue varie aree: l'imprenditorialità e la gestione dei team (leadership, time management, comunicazione e rapporti interpersonali, team building), la selezione e gestione delle risorse umane, le strategie di sviluppo e crescita del business, l'amministrazione e il controllo economico finanziario, le vendite e il marketing, l'internazionalizzazione, la protezione e l'investimento del patrimonio aziendale. Un servizio che offre strumenti vincenti alle società impegnate in uno scenario sempre più complesso.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MAIN PARTNER

ANCE | BRESCIA 75°

GRUPPO BRESCIA MOBILITÀ

Acque Bresciane
Servizio Idrico Integrato

NETWORK & KNOWLEDGE
DOTTORI COMMERCIALISTI

Banca Valsabbina

SAFINANCE
+ risorse per la tua impresa

Verzola
Costruzioni dal 1957

Seguici su:
bresciaoggi.it/iniziativa/bresciainnova

