

Professioni 24 Il network del Sole 24 Ore

In Partner 24 Ore le competenze di 1.800 professionisti

Due anni. Rete aperta a commercialisti, avvocati e consulenti del lavoro. Un iter di accreditamento. Già 450 gli eventi web e ora incontri in presenza

Un network esclusivo. Per moltiplicare le competenze professionali. Per ampliare le opportunità di business. Per offrire ai clienti servizi di consulenza sempre più evoluti. Per garantirsi una maggiore visibilità sul territorio. Una rete in grado di favorire le occasioni di confronto, dialogo e condivisione grazie all'appartenenza a una comunità unica di saperi e conoscenze, con la qualità del Sole 24 Ore.

A due anni dal debutto, Partner 24 Ore - la piattaforma professionale del Gruppo 24 Ore riservata a dottori commercialisti, avvocati e, più di recente, ai consulenti del lavoro - entra nella fase della maturità. Con numeri di tutto riguardo e con un progetto, alimentato da idee e investimenti, pensato per potenziare il sistema e farlo diventare un vero e proprio super network.

I numeri, in primo luogo. Alla piattaforma ideata dal Gruppo 24 Ore partecipano oggi ben 1.800 operatori. Circa 200 sono i «business partner» (tra nazionali e locali), ovvero società e grandi studi qualificati, in ambiti che vanno dall'internazionalizzazione alla sicurezza sul lavoro, dalla consulenza M&A alla finanza agevolata, dalla digital transformation fino al Dlgs 231, alla Privacy, alla crisi d'impresa e al contenzioso.

I «professional partner» - ovvero i professionisti che grazie al network possono accedere alle competenze dei business partner e condividere le loro conoscenze - sono 1.600 (di cui 600 commercialisti, 800 avvocati e 200 consulenti del lavoro), con una copertura territoriale piuttosto omogenea: il 53% degli iscritti è attivo tra Nord-Est e Nord-Ovest, il 22% al Centro e il 25% al Sud.

Durante la pandemia sulle piatta-

forme digitali nell'ultimo anno sono stati organizzati 450 eventi (dai webinar ai tavoli di confronto) e ogni settimana sono in calendario oltre dieci appuntamenti fissi, ai quali si aggiungono le iniziative non ricorrenti. Dopo l'allentamento delle restrizioni il network ha cominciato ad affiancare anche incontri in presenza, come è avvenuto alcune settimane fa a Lesmo (Monza), con l'adesione di oltre 120 tra professional e business partner, e con la partecipazione di Erdo Minella, direttore generale dell'Area servizi professionali del Gruppo 24 Ore, e di Maurizio Leo, firma storica del Sole e business partner di Partner 24 Ore, che si è soffermato sulle prospettive della riforma fiscale.

Guardando al futuro - come Minella ha avuto modo di sottolineare - in questa lunga fase di difficoltà e di grandi trasformazioni, in atto ben prima dell'arrivo del virus, il network del Sole 24 Ore diventa sempre più uno strumento per competere, nella consapevolezza che «nessun professionista è un'isola, ma parte di un arcipelago di competenze: Partner 24 Ore aiuta a unire queste individualità, creando un ponte tra molteplici competenze», ponendo sempre attenzione al tema della qualità delle attività professionali.

Anche per questo motivo, l'accesso al network è subordinato a un processo di accreditamento - che consiste nella qualificazione/individuazione delle competenze e dell'esperienza maturata (tramite la presentazione di case study) - per gli avvocati, per i dottori commercialisti e i consulenti del lavoro. È un modo per valorizzare le competenze specifiche e l'expertise che rappresenta sempre più un elemento di distinzione e qualificazione della propria attività (e, per riflesso, dell'attività del network).

Dalle Pmi alla comunicazione

Inoltre, Partner 24 Ore intensificherà le proprie attività di networking verso il mondo delle piccole e medie imprese. In particolare, fornirà un supporto all'azione dei Partner per accordi con sedi locali di Confindustria, Camere di commercio e altri soggetti per organizzare incontri e seminari tenuti dai partner sulle tematiche di accreditamento, in ambito fiscale, giuridico e lavoristico.

Novità anche in chiave di visibilità. La componente di comunicazione a disposizione dei partner si sta evolvendo, anche grazie ai suggerimenti degli stessi partner: è prevista una campagna LinkedIn destinata alle figure apicali delle Pmi, per annunciare l'ingresso dei partner nel network.

Un'ulteriore evoluzione interessa anche gli aspetti del posizionamento e della valorizzazione delle competenze dei partner: i migliori talenti avranno la possibilità di candidarsi per essere inclusi fra gli esperti del Sole 24 Ore, per la storica rubrica de «L'Esperto risponde».

Infine, è stata recentemente rilasciata My Net, la App sviluppata da uno dei partner, che diventerà la piattaforma di comunicazione e scambio di informazioni del network, per superare i limiti degli strumenti di comunicazione tradizionali, come email o chat di whatsapp.



I DUE PROFILI DEI PARTNER

Nella piattaforma del Sole 24 Ore operano due tipologie di partner. Da una parte, i business partner, società e grandi studi qualificati che mettono a

disposizione servizi e competenze specialistiche. Dall'altra, i professional partner, che possono accedere a tutte le opportunità disponibili in Partner 24 Ore per potenziare l'attività.



Condivisione. Partner 24 Ore mette in circolo esperienze, competenze e servizi altrimenti preclusi al singolo professionista

Che cos'è Partner 24 Ore

1

Una piattaforma di competenze

- Partner 24 Ore è il network del Gruppo 24 Ore riservato a professional partner (commercialisti, avvocati, consulenti del lavoro) e business partner (società specializzate e professionisti qualificati)
- Professional partner e business partner condividono le competenze sia per metterle a disposizione dei propri clienti sia per acquisirne di nuovi
- L'accesso al network è subordinato a un processo di accreditamento, per la qualificazione/individuazione delle competenze e dell'esperienza maturata (tramite la presentazione di case study)

2

Come funziona

- Chi fa parte del network può trovare al suo interno molteplici professionalità di alto profilo alle quali può rivolgersi in caso abbia necessità di integrare le proprie competenze per rispondere in maniera più rapida ed efficace alle richieste dei propri clienti
- Fondamentali la condivisione delle conoscenze e il confronto sia con i business partner sia tra professional partner
- I partner costituiscono gruppi di lavoro eterogenei a seconda delle competenze necessarie alla soluzione dei problemi che vengono loro posti dai propri clienti o da aziende con esigenze particolari

3

I vantaggi del network

- Esclusività: l'appartenenza a una comunità di eccellenze consente l'accesso alle attività di approfondimento del network l'utilizzo del logo Partner 24 Ore (sito, social, carta intestata) e la targa di appartenenza
- Opportunità: con l'offerta ai propri clienti di nuovi servizi, in ambiti non coincidenti con il proprio expertise grazie all'utilizzo delle competenze presenti nel network
- Visibilità: un piano di comunicazione (sul sito del Sole e sul giornale), una campagna e-mail e una campagna social di annuncio dell'ingresso nel network

Lo studio trova il contesto utile per innovare l'offerta

Le esperienze

Chi sta fermo è perduto. E pure chi sta da solo. Se c'è una lezione che la pandemia ha costretto molti ad apprendere rapidamente è l'inadeguatezza del tradizionale modello, individualista e statico, che ha a lungo caratterizzato le attività delle professioni liberali. In questo senso, la partecipazione al network Partner 24 Ore può rappresentare uno strumento di innovazione strategica del modello di business professionale, con un posizionamento distintivo e competitivo. E ciò anche quando l'attività già è interpretata in chiave innovativa, come nel caso del business partner Studio Cpo & Partners, fondato a Shanghai nel 2007 da alcuni dottori commercialisti italiani (tra i quali Fabio Enrico Pessina, padre di Matteo Pessina, giocatore dell'Atalanta e campione d'Europa con la nazionale) che tra la sede di Monza e quella cinese svolge attività di consulenza societaria, fiscale e legale sia a imprese italiane che operano sul mercato italiano.

Ovviamente, l'utilizzo del network in modo attivo e creativo da parte dei partner può fare la differenza, come raccontano numerose esperienze. Tra i 1.600 operatori di Partner 24 Ore c'è chi ha proposto di realizzare un momento di confronto su temi caldi, questioni controverse, scadenze, novità normative in ambito fiscale: Corrado Scalabrini, Barbara e Micaela Marini di Smrtax hanno dato vita al format settimanale del «Punto del lunedì» che viene realizzato da oltre un anno su piattaforma digitale. Il format di recente è stato clonato sulle tematiche giuslavoristiche, con il «Punto Lavoro», coordinato alcuni avvocati giuslavoristi e consulenti del lavoro: Alessandro Necchio (Studio Necchio), Laura Papa (Studio Adv. Laura Papa), Claudia Ogriseg (Studio Legale Ogriseg), Gabriele Schivardi e Libero Loi (Sgr Lavoro), insieme a Maria Cafasso (Studio Esterino Cafasso). Simili sono i «Tavoli di confronto», ideati dagli avvocati, dove settimanalmente viene approfondita una tematica giuridica. Sono iniziative aperte a tutti i partner del network, che incarnano perfettamente lo spirito di multidisciplinarietà e di condivisione di Partner 24 Ore.

Partner 24 Ore è anche un facilitatore di opportunità di collaborazione. Diversi partner (sia business sia professional) hanno sfruttato la complementarità delle competenze per siglare accordi di supporto reciproco, a conferma di come la propensione alla collaborazione, all'interno del network, possa diventare una chiave per coglierne al meglio le opportunità.

Sono inoltre numerosi i casi di partner che hanno sfruttato con intelligenza il valore del brand Partner 24 Ore, proponendosi ai propri interlocutori - tanto alla clientela già acquisita quanto ai potenziali nuovi clienti - come professionisti accreditati del network, sommando alla propria reputazione un ulteriore elemento di posizionamento.

Infine, Partner 24 Ore è anche un vivaio di talenti, come conferma il fatto che diversi partner abbiano cominciato a collaborare con riviste e prodotti del Gruppo 24 Ore. Tra gli altri: Marco Lunelli (Studio Lunelli di Udine); gli avvocati Francesca Perego Mozzetti, Santo Spagnolo e Maurizio Conti. Alcuni partner sono già stati selezionati da L'Esperto risponde, come l'avvocato Tommaso Landi di Erba.



IL REAL ESTATE È UNA FORMA D'ARTE

Infondiamo la passione per il nostro lavoro in ogni immobile che costruiamo per realizzare il sogno di chi cerca casa.

Acquistiamo immobili per dar vita a nuove operazioni di sviluppo residenziale

TIPOLOGIA

Edificio cielo terra o ampia porzione immobiliare

STATO

Da demolire e ricostruire o da ristrutturare

POSIZIONE

Situato a Milano o a Roma (all'interno del GRA)

DIMENSIONE

Tra i 1.000 e i 4.000 mq

Per contatti rivolgersi a Carlo Barbato
cbarbato@frimm.com

FRIMM
REAL ESTATE INVESTING