

In Rete si può collaborare

Un vero e proprio sistema di condivisione delle conoscenze, come gli apparati di Knowledge management delle grandi società, solo che a mettere in comune le informazioni non sono i dipendenti dello stesso gruppo, ma 600 professionisti, fra commercialisti e legali, di 57 studi sparsi in tutta Italia. È quanto è riuscita a mettere in piedi Acb group, che come società di consulenza è nata nel settembre 2001, ma che per implementare l'infrastruttura informatica necessaria a sostenere la collaborazione a distanza fra tutti i suoi soci ha impiegato sette mesi. Necessari, perché il suo business si basa proprio sul concetto di network.

a voce sul monitor di chi ascolta compare il documento riservato da condividere: un contratto, un parere, un insieme di appunti che riassumono il caso del cliente. Chi lo "riceve" sul proprio monitor, se l'autore del testo acconsente espressamente, può modificarlo, ma non può salvarlo. Per tutelarne la proprietà, il sistema ammette che solo il proprietario decida volontariamente — e in un secondo tempo — di inviarlo agli altri soci. Mentre quelli che non si vuole rendere partecipi del brain storming non sapranno mai che il meeting virtuale è avvenuto: la scelta degli interlocutori spetta al libero arbitrio di chi richiede la collaborazione professionale di uno o più membri della rete.

Poi ci sono i forum, le newsletter, le banche dati giuridiche, la raccolta di materiali informativi. Cose di minor conto, per un network che mette davvero in pratica il concetto di condivisione delle conoscenze strategiche fino al punto di non temere la concorrenza fra gli studi membri: «Sottoscrivono un codice di comportamento — assicura Bisacco — chi lo viola rischia fino alla radiazione».

The screenshot shows a web browser window with a complex interface. On the left, there is a table with multiple columns, including headers like 'Data', 'Importo', 'Vita', 'Rit', 'Anno', 'Periodo', and 'Totale'. The table contains several rows of numerical data. On the right side of the browser window, there is a video conference window showing a person's face. Below the video window, there are some controls and a list of participants, including names like 'Antonio Diapoli', 'Luigi...', 'Massimo...', and 'Michela...'. The overall appearance is that of a professional web-based collaboration tool.

Collaborazione. Un esempio dei documenti che i professionisti di Acb group si scambiano online grazie a Sametime

Filosofia. La potenza di fuoco delle grandi società di consulenza riduce gli spazi di mercato degli studi professionali? Uniti si può vincere, è la risposta di Acb group, e non è un caso che il suo quartier generale di Milano sia popolato da diversi ex consulenti. Così, hanno raccolto un manipolo di studi che si danno una mano a vicenda sfruttando le tecnologie di rete: «Lo statuto non ammette più di uno studio per provincia, per evitare la concorrenza sul territorio», spiega Ugo Bisacco, Business consulting director del gruppo.

A ciascuno è stato chiesto di scegliere il provider Aconet («che garantisce un buon livello di sicurezza e grande stabilità di banda con connessione su fibra ottica», racconta Bisacco), quindi si è scelto di creare una Vpn (Virtual private network) utilizzando l'hardware, in modo tale che ogni studio non fosse costretto a uniformarsi agli altri abbandonando il Mac piuttosto che Linux. Ma il vero cuore sono la piattaforma Lotus Notes e l'applicazione Sametime Connect. Dal portale della società (www.acbgroup.com), per chi ha la password si apre un mondo parallelo dove potenzialmente è possibile condividere tutto con tutti, tanto a parole quanto su carta.

Come funziona. Con webcam, microfono e cuffie ci si collega in videoconferenza con i soci che si vuol rendere partecipi della questione sul piatto, e mentre la si espone

Sulla strada. Arrivare a un simile modello è anche l'obiettivo di Synergia consulting group (www.synergiaconsulting.it), altro network — questa volta di soli commercialisti — nato un paio d'anni fa e che oggi raccoglie 14 studi e 150 professionisti. I motivi sono chiari: «È in atto — racconta Giuseppe Rebecca, dello studio omonimo di Vicenza e senior partner del gruppo — un processo di concentrazione degli studi, non tanto per questioni di redditività quanto perché le imprese clienti chiedono sempre di più. Non bisogna dimenticare, infatti, che la parte fiscale oggi non rappresenta la parte più rilevante del business di un commercialista. Rischiamo, insomma, che sempre più di frequente le aziende si rivolgano alle società di consulenza per tutto, assistenza fiscale compresa». Quindi o ci si accorpa, «oppure si crea un network», suggerisce Rebecca. Che già collabora con gli altri studi del gruppo soprattutto per quanto riguarda le consulenze sull'estero, solo che finora lo fa al telefono, o di persona. «Nell'area riservata del portale — ammette — ci sono solo documenti normativi, un forum e il marketplace dove imbuicare le opzioni di acquisizione e vendita societarie da parte dei clienti, ma mi rendo conto che non basta. Non ha alcun senso avere un portale di questo genere e non farlo funzionare appieno».