



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI UDINE  
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE E STATISTICHE

# Carpe DIES!

Giugno 2018

Foglio informativo didattico del Dipartimento di Scienze Economiche e Statistiche

In questo numero:

- I bitcoin
- Intervista a N. Agnoli
- Workshop CEPET

**Avvertenza:** la newsletter non è da considerarsi sostitutiva ai canali informativi istituzionali

## L'intervista: Nicola Agnoli



*N. Agnoli, dottore commercialista e referente per la formazione presso l'Ordine di Udine*

### Quali sono state le tue tappe professionali dopo la laurea in Economia a Udine?

La laurea in Economia, oramai quasi vent'anni fa, è stata una tappa fondamentale nel mio percorso professionale. Mi ha permesso innanzitutto di perfezionare gli studi, sempre presso l'Università di Udine, ottenendo nel 2003 il PhD in economia dell'intermediazione finanziaria.

La laurea e il dottorato di ricerca sono stati molto importanti nello svolgimento del tirocinio professionale necessario per l'abilitazione alla professione di dottore commercialista e revisore legale (esame superato sempre presso l'Università di Udine nel 2005).

I primi anni della mia professione si sono focalizzati nell'apprendimento e nello sviluppo delle competenze tecniche grazie alla collaborazione con un importante e storico studio di commercialisti di Udine.

Attualmente la mia attività si sviluppa prevalentemente in Triveneto, nella consulenza societaria grazie al mio studio e nel campo della valutazione tramite Valebo, tra i primi studi di con-

sulenza che si occupa esclusivamente di valutazioni di aziende e di intangibles oltre che essere advisor valutativo anche in operazione di M&A.

### In quali ambiti della tua professione ti stai specializzando?

Attualmente la professione di dottore commercialista sta attraversando un periodo di grandi trasformazioni, sia nell'organizzazione degli studi professionali con l'introduzione di sistemi tecnologici avanzati sia nelle competenze tecniche sempre più specialistiche. Il mercato, infatti, richiede ai professionisti una preparazione "super specializzata" su specifici settori.

Sin dall'inizio del mio percorso professionale ho cercato di focalizzare la mia attività su specifici ambiti quali l'analisi e la misurazione del valore aziendale e le operazioni di M&A abbinando dei periodi formativi e di approfondimento necessari per acquisire le giuste competenze tecniche richieste dal mercato.

Oramai da quasi 10 anni con Valebo mi occupo prevalentemente di valutazioni strategiche di aziende anche in contesti di crisi. In questi ultimi anni di crisi del sistema economico siamo stati coinvolti in qualità di advisor valutativi in diverse procedure di amministrazione straordinarie delle grandi imprese in crisi.

### Sei il referente per le attività formative dell'Ordine provinciale dei dottori commercialisti, quali i tuoi principali compiti?

Dal 2017 faccio parte del Consiglio dell'Ordine con delega alla formazione professionale continua. Sostanzialmente, assieme agli altri colleghi della specifica commissione, organizziamo e promuoviamo seminari ed incontri

formativi sui molteplici ambiti della nostra professione con l'obiettivo di mantenere e sviluppare le competenze necessarie per offrire prestazioni professionali di qualità, oltre che di facilitare l'assolvimento dell'obbligo formativo dei commercialisti.

Ho comunque sempre avuto particolare attenzione, sin dai primi anni di attività professionale per la formazione.

Da quasi 10 anni faccio parte del comitato tecnico dell'Associazione fra gli Ordini del Friuli-Venezia Giulia che organizza annualmente i Seminari di preparazione alla professione di dottore commercialista.

Ho partecipato alla stipula della Convenzione tra l'Università di Udine e il nostro Ordine per disciplinare le modalità di svolgimento del tirocinio in concomitanza con il percorso di laurea.

Ho partecipato a diversi gruppi di studio e approfondimento del nostro Consiglio Nazionale e della Fondazione Nazionale dei Commercialisti.

Da ultimo sono stato coinvolto nel comitato tecnico della Scuola di Alta formazione delle Tre Venezie, istituita dagli Ordini dei commercialisti del Triveneto per rispondere alla richiesta del mercato di maggiori competenze specifiche. Grazie anche alla collaborazione con le Università presenti sul territorio del Triveneto, la SAF Triveneta organizza dei percorsi formativi di specializzazione sulle diverse aree di competenza della nostra professione. Sono stato coinvolto nel comitato scientifico che ha organizzato il primo corso in Italia sulla valutazione d'azienda, in collaborazione con l'Organismo Italiano di Valutazione (OIV).

*dott. Barcherini, docente a contratto di Organizzazione Aziendale, Temporary Manager, Senior Consultant, Senior Trainer*