



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
M I L A N O



LEGGI E REGOLAMENTI DELLA PROFESSIONE

TAVOLA ROTONDA SULLA CULTURA DELL'AGGREGAZIONE PROFESSIONALE PER AFFRONTARE LE SFIDE DEL FUTURO

AGGREGAZIONI PROFESSIONALI

Angela Di Mauro
Vincenzo De Lucia
Giorgio Sartori

16 maggio 2024



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
M I L A N O



Chi siamo:

Gruppo di Lavoro

Obiettivo:

Contribuire a far crescere la cultura dell'aggregazione per i Commercialisti dell'Ordine Milano e Provincia e diventare il punto di riferimento per i Commercialisti che vogliono Aggregarsi;

I dati contenuti nella presentazione fanno riferimento a documenti redatti da ODCEC Nazionale e Provinciali e in particolare «Il Processo di Aggregazione e la Digitalizzazione negli Studi Professionali», Fondazioni Nazionale Commercialisti .
I titoli e i riferimenti di tali documenti sono a disposizione dei partecipanti alla Tavola Rotonda

Storia in Breve

Il Passato

- **Nel Medioevo** la professione economico-contabile si organizza in corporazioni;
- **1300** a Milano prima qualifica professionale che nomina un “rasonato” come responsabile della contabilità pubblica;
- **1591** istituito a Venezia il “Collegio de’ Rasonati”, primo riconoscimento formale di organizzazione di professionisti contabili da parte dello Stato;
- **Fine ‘800** il termine si trasforma in “ragionato”, e quindi in “ragioniere”;
- **1906** riconoscimento ufficiale della professione di Ragioniere;
- **1913** Istituita come organo autonomo e indipendente la professione di Dottore Commercialista;
- **1929** distinzione ufficiale tra i due ordini;
- **1953** costituzione dell’“Ordinamento della professione di Commercialista” e dell’“Ordinamento della professione di Ragioniere e Perito commerciale”;

Si delinea da subito, un approccio interdisciplinare e specialistico all’esercizio della professione

Storia in Breve

La Professione negli anni '70

- **Anni 70** forte cambiamento a livello tributario per l'Italia (abolite imposte dirette e indirette sostituite da imposte come l'IVA, l'IRPEG, l'IRPEF e l'ILOR)
- **Dettate** le linee fondamentali per agevolazioni tributarie e riformata la riscossione delle imposte dirette;
- **Si intensificano** le richieste in ambito tributario al Commercialista;
- **Le norme** del sistema tributario richiedono una professionista in grado di assistere e guidare nel pagamento delle tasse allo Stato;
- **La domanda** di servizi professionali si accentua sulle materie fiscali. Il Commercialista di questo periodo diventa un esperto fiscalista, contabile e esperto materie tributarie;

Storia in Breve

La Professione negli anni '80

- **Negli anni '80** la funzione professionale del Commercialista si arricchisce nelle procedure concorsuali ed elemento essenziale nell'attività di controllo demandata ai Collegi sindacali;
- **Collegio Sindacale** importante nella materia della revisione e del controllo dei conti;
- **Raffinamento** delle tecniche contabili dovuti anche all'introduzione dei calcolatori;
- **1987** primo Codice deontologico. Una raccolta di norme di condotta a cui il Commercialista era tenuto a conformarsi;
- **Nel contempo** funzioni che in passato erano del Commercialista, passano ad altri professionisti come la consulenza del lavoro e l'amministrazione di fabbricati;
- **Aumento di società** fiduciarie e revisione e delle società di consulenza in materia di organizzazione aziendale;

Storia in Breve

La Professione negli anni '90

- **Anni '90** Decennio caratterizzato da un'economia in forte cambiamento;
- **Il tessuto economico italiano** è composto per oltre il 75% da imprese aventi caratteristiche medio-piccole;
- **Progressiva** integrazione europea;
- **Rinnovamento:** Nuova cultura d'impresa, nuove formule imprenditoriali, sviluppo di modelli organizzativi non gerarchici;
- **Innovazioni tecnologiche** riducono la necessità di un gran numero di forza lavoro per operazioni produttive e ripetitive a favore di addetti al contatto con i Clienti;
- **Nuovi servizi e innovazione tecnologica** portano grandi cambiamenti;
- **Gli imprenditori fanno investimenti mirati**, orientati a nuove tecnologie industriali e al decentramento della struttura informatica;
- **Aziende non più focalizzate sul prodotto** ma sempre di più verso il Cliente e al Servizio;
- **L'azienda che cresce** aumenta la richiesta di servizi più complessi (giuridico e fiscale, la consulenza di bilancio, contenzioso, cariche societarie, analisi organizzativa, richiesta di servizi specialistici e personalizzati quali la consulenza valutaria, consulenza contrattualistica e societaria internazionale, check-up ecc.);

Storia in Breve

La Professione negli anni 2000

- **Come cambia la professione:**
- **Crisi del 2008 e Pandemia Covid 19** del 2020 modificano il contesto economico e del mercato;
- **Commercialista, abituato a lavorare da solo**, deve far fronte a una mole di lavoro per smaltire adempimenti imposti ai contribuenti per fornire sempre più dati in forma telematica all'amministrazione finanziaria;
- **Nel corso degli anni 2000** il Commercialista costretto a seguire gli adempimenti fiscali;
- **2008 Arrivo crisi economica:** l'imprenditore risulta impreparato. Le aziende, strutturalmente poco capitalizzate e spesso indebitate, si trovano ad affrontare una crisi finanziaria senza precedenti;
- **Il Commercialista diventa importante** come figura professionale più completa e affianca l'imprenditore nelle scelte strutturali e finanziarie;
- **Questa tipologia di Professionista** reagisce prontamente per affrontare la nuova realtà economica;
- **Professionista più consapevole** che capisce la necessità di strutturare lo studio professionale con una organizzazione simile all'azienda;
- **Incomincia** a sentirsi la necessità di creare Studi Associati:

Commercialisti

Gli anni del Cambiamento

- **La categoria dei Commercialisti** non si può considerare omogenea;
- **Una maggioranza di studi offre servizi tradizionali** come la consulenza societaria, tributaria, di bilancio, e la fornitura di servizi di contabilità;
- **Mentre un numero per ora ristretto** è costituito dagli studi associati, multiservizio e specializzati;

I due principali fattori chiave dello sviluppo sono:

- **Possibilità di ampliare la gamma di servizi** da tradizionali a più specialistici;
- **Alternativa** tra studio individuale e associato.
- **La maggior parte degli studi** sino ad oggi è formato dal solo titolare e collaboratori generici;
- **Carente** è ancora la presenza di Studi Associati;

Commercialisti

Gli anni del Cambiamento

Profonda ristrutturazione delle attività del Commercialista. Le competenze più richieste sono:

- **Richiesta** da parte dei Clienti di servizi sempre più complessi e sempre più servizi/pareri e servizi/prestazioni impone agli studi professionali un profondo cambiamento come ad esempio il check-up economico finanziario;
- **Richiesta di nuove figure**/competenze organizzate, come le società di revisione e di consulenza che erodono la base dei Clienti che costituiva il “monopolio” del Commercialista;
- **Crescita di studi di professionisti associati** che offrono una gamma più estesa di servizi è fonte di competizione;
- **Potenziale minaccia** dei professionisti europei e le prospettive della globalizzazione di un mercato unico e comune;

Commercialisti

Situazione ad Oggi

COMMERCIALISTA: Professione prevalentemente svolta in forma individuale e esercitata in studi professionali di piccole dimensioni

Questo modello “frammentato” della professione è reso inadeguato da:

- Evoluzione economica e sociale;
- Specializzazione nel mondo delle professioni;
- Maggiore complessità dei sistemi socio- economici pubblici e privati;
- Spinta della concorrenza;
- Digitalizzazione dei processi (amministrativi, del fisco, imprese ecc.);
- Crescente complessità normativa del mondo delle Pmi ;

Questo si riflette in:

- Maggiori costi, oneri e aumento della responsabilità professionale per gli Studi, soprattutto quelli individuali;

Commercialisti

Situazione ad Oggi

Si incontra:

- difficoltà dei piccoli studi ad Aggregarsi a causa di : «voglia di autonomia» e di forte «impronta individuale»;

Si prevede:

- Declino del professionista, studio individuale, che si occupa esclusivamente o prevalentemente di adempimenti;
- Sopravvivenza del commercialista, studio aggregato, con capacità di evolvere sempre più verso la consulenza aziendale;

Commercialisti

Situazione ad Oggi

Fenomeni che interessano la professione di Commercialista sono:

- Calo dei praticanti, degli abilitati e dei giovani iscritti all'albo;
- Veloce obsolescenza delle competenze dei professionisti;
- Necessità di ricorrere sempre di più alla formazione continua o a nuova formazione "specialistica",
- Maggiori costi di esercizio della professione e sulla qualità del lavoro;

Commercialisti

Situazione ad Oggi

- Digitalizzazione dei processi amministrativi del nostro Paese;
- Digitalizzazione del fisco, delle pratiche camerali;
- Digitalizzazione degli adempimenti normativi che interessano le imprese;
- Obbligo della fatturazione elettronica;
- Avvento della Intelligenza Artificiale (IA) Tutto questo rappresenta un costo per lo Studio

Commercialisti

Situazione ad Oggi

Infatti:

- La redditività di uno studio di Commercialisti è sempre più bassa;
- La contabilità diventa sempre meno redditizia;
- Diminuzione degli introiti causata dalla perdita dei clienti e dalla diminuzione dei prezzi sul mercato;
- La concorrenza aumenta progressivamente;
- Aumenta la quantità di lavoro che vuol dover dire assumere nuovi collaboratori;
- Le spese di uno studio aumentano;

Commercialisti

Situazione ad Oggi

- Un concorrente del Commercialista è costituito infatti dalla digitalizzazione, dai media e dai sistemi informatici evoluti e presto anche dall'Intelligenza Artificiale;
- Tutti i documenti contabili saranno disponibili esclusivamente in formato digitale;
- La contabilità potrà essere interamente effettuata in modo automatico, usando programmi specifici;
- Se il Commercialista vorrà sopravvivere a questi cambiamenti, dovrà ampliare l'offerta dei servizi e dovrà familiarizzare con i mezzi e le opportunità offerti dall'era digitale;
- Il futuro sarà sempre più "online" e sempre meno cartaceo;

Commercialisti

Situazione ad Oggi

- «l’Era Digitale» quindi rappresenta un grande cambiamento per la professione di Commercialista;
- Cambiamento che deve essere visto come una opportunità per modernizzare e rinnovare e far evolvere la professione stessa;
- Ciò che non muta è la competenza e la professionalità del Commercialista;
- E un professionista preparato e “moderno” può efficacemente affiancare una azienda nella la gestione, l’amministrazione, la tenuta economico e finanziaria e parte commerciale;
- Maggiore difficoltà e responsabilità della futura attività professionale richiede di considerare un piano per la gestione del nuovo tipo di organizzazione, di competenza ed esperienza dei Professionisti e dei vari collaboratori per il uovo modello di lavoro sempre più automatizzato e “digitalizzato”;

Commercialisti

Situazione ad Oggi

Quella di Commercialista è una professione che tende ad essere svolta in forma individuale e che viene esercitata prevalentemente in studi professionali di piccole dimensioni:

- 118.639 iscritti all'Albo;
- 97.328 iscritti alle Casse previdenziali della categoria;
- 64 mila (circa) studi professionali;
- 238 mila (circa) addetti per una media di 3,7 addetti per singolo studio;
- 61,3% dei Commercialisti esercita in uno studio individuale
- 71,1% in uno studio che non supera i 5 addetti (tra professionisti, collaboratori, dipendenti e praticanti);

Commercialisti

Situazione ad Oggi

I principali motivi per cui i modelli aggregativi come l'associazione professionale e la società tra professionisti (STP), sono poco diffusi tra i Commercialisti sono principalmente:

- Limiti «culturali» tipici del modello «frammentato» dei piccoli studi professionali (es. voglia di autonomia, impronta individuale);
- Limiti statutari e normativi dei modelli esistenti;

Aggregazione Professionale per lo Sviluppo

Tra i Commercialisti il tema dell'aggregazione professionale si è imposto per:

- Grandi cambiamenti a causa della digitalizzazione;
- Incremento dei costi degli adempimenti a seguito della digitalizzazione del fisco;
- Evoluzione del mercato dei servizi;
- Costante ampliamento della domanda proveniente dalle Pmi (*soprattutto quelle più coinvolte nei processi di sviluppo dei mercati*);

Inoltre:

La standardizzazione dei servizi più basilari e da un mercato sempre più variegato ed esigente e da una legislazione sempre più articolata e complessa:

- Spinge verso il basso i prezzi e riduce i margini;
- Aumenta la tendenza alla specializzazione professionale;

Aggregazione Professionale per lo Sviluppo

- Le STP registrate a fine 2018 erano 813, in crescita continua dal 2015, quando erano 135;
- Le STP interessano solo una piccola porzione di professionisti, pari al 2,1%;
- il 18,2% dei Commercialisti che esercitano la professione in forma associata;
- gli studi associati sono poco più di 5 mila;

Aggregazione Professionale per lo Sviluppo

- Una quota consistente sono gli Studi condivisi, cioè i Commercialisti che si organizzano per suddividere le spese dello studio, scegliendo però di rimanere individuali nella forma giuridica;
- Il 30% degli studi professionali sono individuali (Sole Practitioner);
- il 34% si colloca tra 2 e 5 addetti
- Il 64% di studi professionali che non supera i 5 addetti.

Aggregazione Professionale per lo Sviluppo

Nonostante le migliori performance economiche dello studio associato e della STP:

- Solo **1 commercialista su 5 è associato** (dati forniti dalla Cassa Nazionale di Previdenza e Assistenza dei Dottori Commercialisti)
- Chi esercita la professione in forma associata o societaria ha un reddito medio pari a 125 mila euro (volume di affari 245 mila euro)
- Contro i 49 mila euro di chi esercita esclusivamente in forma individuale (volume di affari 80 mila euro).

Dati di riferimento all'anno 2019

Aggregazione Professionale per lo Sviluppo

Nell'analisi dell'aggregazione professionale come leva per lo sviluppo, occorre tenere conto anche dell'**elevata frammentazione del Mercato** in cui si trova ad operare la professione di Commercialista.

- A fronte di 5,15 milioni di imprese attive
- vi sono 118.639 Commercialisti iscritti all'Albo, il che equivale a 43,4 imprese per ogni Commercialista

Di queste:

- 6,6 sono società di persone e 9,9 sono società di capitali
- il resto è prevalentemente rappresentato da ditte individuali
- Le società di capitali italiane sono prevalentemente rappresentate da microimprese costituite in forma di Srl

In pratica:

- le società per azioni per ogni Commercialista sono pari a 0,23
- le società a responsabilità limitata con 10 o più dipendenti per Commercialista sono 0,9
- Si tratta di indicatori generali che rappresentano però la situazione di un mercato profondamente frammentato

Aggregazione Professionale come Leva Strategica di Sviluppo

I mutamenti importanti che rappresentano una sfida e una opportunità per la professione di Commercialista sono:

- Riguardano il mondo delle imprese come diretta conseguenza di una globalizzazione dei mercati;
- Impattando su una professione tradizionalmente organizzata per assistere le piccole e medie imprese tanto nella fase di compliance
- quanto in quella di crescita e sviluppo;
- L'automazione di molte funzioni professionali tenderà sempre più a sottrarre valore alle attività più tradizionali;
- l'evoluzione del mercato e la voglia di crescere di molte piccole e medie imprese, rappresenterà un'opportunità da cogliere per rafforzare ulteriormente la qualificazione professionale.

Aggregazione Professionale come Leva Strategica di Sviluppo

Il cambiamenti in atto impatteranno inevitabilmente sui modelli di business della professione:

- L'innovazione strategica diventerà sempre più centrale e determinante per la sopravvivenza stessa degli studi professionali;
- Necessità di riorganizzazione interna dello studio come opportunità per il riposizionamento dello stesso sul mercato;
- Specializzazione come leva per consolidare e preservare gli standard di qualificazione della professione;

Aggregazione Professionale come Leva Strategica di Sviluppo

- Precisa scelta strategica nella riorganizzazione del proprio modello di business che dovrà essere proattivo rispetto al mercato

Aggregazione professionale come strategia di sviluppo:

- Aggregazione professionale in termini dell'esercizio della professione in forma associata o societaria;
- E anche come modello collaborativo più flessibile e aperto come ad esempio, le reti e i network professionali;

Aggregazione Professionale come Leva Strategica di Sviluppo

- Questa situazione per l'Italia è praticamente immutata da oltre venti anni
- La presenza di studi associati e di società professionali è rimasta costante
- La presenza di studi con più di cinque addetti è cresciuta e ha raggiunto il 34% per poi scendere al 28,9%

La scarsa propensione all'aggregazione:

- Si riflette nella ridotta dimensione degli studi;
- La dimensione degli studi dipende fortemente dal grado di aggregazione;
- Gli studi con più di 5 addetti sono il 73,4% tra quelli associati;
- il 14,8% tra quelli individuali;

Aggregazione Professionale come Leva Strategica di Sviluppo

I Vantaggi dell'Aggregazione:

I vantaggi dell'aggregazione emergono con tutta evidenza dai dati disponibili.

Tra gli studi individuali:

- quelli con più di 5 addetti sono l'8,6%;
- tra quelli associati sono il 62%
- tra quelli condivisi sono, invece, il 22,5%

È evidente, dunque, che l'aggregazione professionale, incide sulla possibilità e sulla capacità degli studi di investire in risorse umane;

Aggregazione Professionale come Leva Strategica di Sviluppo

I Vantaggi dell'Aggregazione

Una Aggregazione consentirebbe di:

- Migliorare i processi gestionali degli studi professionali ;
- Ampliare gli spazi sul mercato ed entrare in nuovi segmenti (ad esempio, quello delle imprese più strutturate),
- Possibilità di svolgere nuove attività (ad esempio nel campo dell'internazionalizzazione, della privacy e della sicurezza informatica, della consulenza aziendale);
- Possibilità di sfruttare l'integrazione con altri professionisti per rafforzare la propria presenza sul mercato.

Aggregazione Professionale come Leva Strategica di Sviluppo

I Vantaggi dell'Aggregazione

E' già stato dimostrato che lo studio associato presenta risultati migliori rispetto allo studio individuale e a quello condiviso

- Studio associato, fa registrare la dimensione media più elevata si presenta meglio organizzato, più specializzato;
- Più focalizzato nelle attività a maggior valore aggiunto della professione;

L'appartenenza a network formalizzati si verifica;

- nel 13,8% degli studi associati;

Aggregazione Professionale come Leva Strategica di Sviluppo

I Vantaggi dell'Aggregazione

- rispetto al 6,3% di quelli individuali;
- e all'11,9% di quelli condivisi;
- gli studi in cui operano Commercialisti che dichiarano di svolgere una o più funzioni di interesse pubblico pari all'82,3% per lo studio associato e al 70,3% per lo studio individuale;

Aggregazione Professionale come Leva Strategica di Sviluppo

I Vantaggi dell'Aggregazione

Al crescere dell'aggregazione professionale:

- si riduce la percentuale di studi che dichiara un fatturato proveniente da attività di base superiore all'80%;
- Aumenta significativamente la percentuale di studi che dichiara un fatturato prevalente da attività diverse. Ad esempio gli studi che dichiarano un fatturato superiore all'80% da attività di base sono:
 - tra quelli individuali il 40%
 - tra quelli condivisi il 33%
 - tra quelli associati il 23,4%

Aggregazione Professionale come Leva Strategica di Sviluppo

I Vantaggi dell'Aggregazione

- Esiste una relazione tra livello di aggregazione professionale, dimensione dello studio e livello organizzativo e performance dello stesso;
- Differenti forme di aggregazione professionale, generano “economie di specializzazione” in quanto favoriscono la scala dimensionale dello studio in termini di addetti e quindi di risorse umane coinvolte;

L'Aggregazione Professionale

Motivi di realizzazione

Scopi (necessità), tempistica e metodo sono le tre componenti essenziali per intraprendere il percorso dell'aggregazione

Esercitare la professione del commercialista scegliendo liberamente se continuare a svolgerla individualmente o in aggregato è diventata una scelta prioritaria. Le aggregazioni possono essere costituite in varie forme, ossia mediante: cooperazione, società di capitale, associazione fra professionisti (art. 14- 42 C. C.), Studio Associato (art. 2251 e seg. C.C.) In ogni caso essa richiede l'accordo fra due o più parti le quali dovranno essere convinte dell'importanza della scelta e non costrette nemmeno per sopraggiunti nuovi scenari.

L'Aggregazione Professionale

Motivi di realizzazione

Riponendo l'attenzione sull'inquadramento di svariate forme di contratti e analizzandole da un profilo puramente oggettivo sono tutte praticabili bisogna solo conoscere le rispettive peculiarità affinché venga scelta la forma giuridica appropriata. Indipendentemente dalla scelta operata, occorre una "vocazione" per far parte di un aggregato, perché in tal caso non è la scelta del modello, né la formazione, che stabilisce una perfetta riuscita. La tavola rotonda che stiamo affrontando intende suggerire gli elementi precipui che inducano volontariamente una pluralità di professionisti, **anche di diverse discipline**, a scegliere una delle citate forme di aggregato.

L'Aggregazione Professionale

Motivi di realizzazione

Il primo elemento che ricondurrà dell'aggregato sarà l'indirizzo professionale che ciascuno intende intraprendere (necessità o scopo) favorendo lo sviluppo di ciascuno senza appiattare o soffocare la libera iniziativa. L'aggregato nasce con lo scopo preciso di sviluppare e favorire attività professionali più interessanti e proficue e non solo questo (innovare la professione ed incuriosire le nuove leve).

Tale ambita sfida, sarà possibile? *(Ecco perché inizialmente è stata citata "la vocazione" !)*

L'Aggregazione Professionale

Motivi di realizzazione

E' indispensabile la scelta di due caratteristiche organizzative: una psicologica, l'altra strutturale con l'intento di innescare un'adeguata promozione delle attività svolte al fine di approvvigionare incarichi professionalmente rilevanti.

Stiamo parlando di NLP (PNL) e MLP senza dimenticare che in questo contesto c'è un aspetto essenziale l'*animus* dell'aggregato ossia la deontologia professionale. E' giunto il momento di dare un ruolo chiave a questa misteriosa entità che tutti nominano ma continua ad essere avvolta in una coltre di mistero.

Il MLP - Multi-Level Professional deriva dalla MLM. La legge n. 173/ 2005 ha vietato la costituzione del MLM e regola ogni forma di promozione commerciale di merci e prodotti dove applicabile. Fa espresso divieto solo a quelli finanziari, assicurativi, ed immobiliari.

L'Aggregazione Professionale

Motivi di realizzazione

Essa stabilisce il modo con il quale è possibile promuovere un'iniziativa di aggregato correttamente. Per dispiegare la sua efficacia ritengo che alla base ci debba essere lo scopo di proferire servizi che diano una utilità all'azienda cliente e quindi un valore aggiunto (necessità) alla medesima.

Essi vengono rilevati con riferimento all'impostazione della gestione della ditta analizzando diverse componenti fra cui la tipologia dei servizi e/o prodotti offerti ed il mercato relativo (primo approccio alla consulenza aziendale).

L'Aggregazione Professionale

Da dove iniziare

Gli step per realizzare una aggregazione:

- Identificazione delle opportunità di collaborazione
- Creazione di una visione condivisa
- Sviluppo di una struttura organizzativa
- Accordo su regole e procedure
- Integrazione delle risorse
- Investimento in risorse umane e sviluppo professionale
- Implementazione di strategie di crescita
- Adattamento ai cambiamenti del mercato

L'Aggregazione Professionale

Le forme esistenti

- **Associazioni professionali**
- **Società di professionisti**
- **Reti professionali**
- **Gruppi di pratica**
- **Fusioni professionali**
- **Consorzi professionali**

L'Aggregazione Professionale

I motivi di resistenza

Motivo

- **Perdita di autonomia**
- **Conflitti di interessi**
- **Condivisione dei profitti**
- **Differenze culturali e professionali**
- **Paura del cambiamento**
- **Rischi professionali e legali**
- **Vincoli contrattuali**
- **Sfide nell'integrazione**

La solita citazione

Come lo faccio io non lo fa nessuno

Si fa come dico io

Così gli altri non fanno niente e devo fare tutto io

Nel mio studio non facciamo così

Non sono mica un dipendente

Così poi la responsabilità ce la metto io

Finisce che perdo i miei clienti

Son strutture complesse che alla fine non funzionano

L'Aggregazione Professionale

Le soft skill necessarie

Comunicazione efficace

Comunicare in modo chiaro, conciso ed efficace è fondamentale per stabilire rapporti positivi con colleghi, clienti e altri stakeholder. Questa abilità è essenziale per la condivisione di informazioni, la negoziazione e la risoluzione dei conflitti.

Lavoro di squadra

Collaborare efficacemente con colleghi è essenziale per il successo dell'aggregazione professionale. Questo richiede la capacità di ascoltare, rispettare le opinioni degli altri, contribuire attivamente al raggiungimento degli obiettivi comuni e gestire i conflitti in modo costruttivo.

Leadership

Essere in grado di assumere un ruolo di leadership all'interno del gruppo è importante per guidare e motivare gli altri membri verso il raggiungimento degli obiettivi comuni. Questo può includere la capacità di prendere decisioni difficili, delegare compiti in modo efficace e ispirare fiducia e fiducia negli altri.

Gestione del tempo e delle risorse

Gestire efficacemente il proprio tempo e le risorse disponibili è cruciale per massimizzare la produttività e garantire il completamento tempestivo dei progetti e delle attività assegnate.

L'Aggregazione Professionale

Le soft skill necessarie

Adattabilità

Essere in grado di adattarsi rapidamente ai cambiamenti nell'ambiente di lavoro e di affrontare con flessibilità nuove sfide e opportunità è fondamentale per il successo nel contesto di un'aggregazione professionale in evoluzione.

Empatia

Essere in grado di comprendere e rispondere alle esigenze, alle preoccupazioni e alle prospettive degli altri è importante per stabilire relazioni positive e costruttive con colleghi, clienti e altre parti interessate.

Pensiero critico e problem-solving

Essere in grado di analizzare in modo critico le situazioni, identificare le sfide e le opportunità e sviluppare soluzioni innovative è fondamentale per affrontare con successo le complessità del lavoro professionale e per contribuire al successo del gruppo.

Gestione dello stress

Essere in grado di gestire lo stress e la pressione derivanti da scadenze serrate, carichi di lavoro elevati e situazioni impegnative è importante per mantenere un alto livello di performance e benessere personale nel contesto di un'aggregazione professionale.

Vantaggi

- **Sinergie professionali**

Lavorando in gruppo, si può sfruttare la competenza e l'esperienza di altri professionisti per offrire un servizio più completo ai clienti. Ad esempio, un commercialista potrebbe collaborare con un avvocato per fornire consulenza fiscale e legale integrata

- **Riduzione dei costi**

Condivisione delle risorse e delle spese operative. Ad esempio, affitti di ufficio, servizi di segreteria, software specializzati possono essere divisi tra i membri del gruppo, riducendo così i costi individuali.

- **Aumento della capacità di lavoro**

In un team, è possibile gestire un numero maggiore di clienti e progetti, beneficiando della divisione del carico di lavoro e dell'efficienza organizzativa.

- **Accesso a nuovi mercati**

Un gruppo di professionisti può avere una copertura geografica più ampia o competenze specializzate che consentono di accedere a nuovi segmenti di mercato o clienti.

- **Miglioramento della qualità del servizio**

La collaborazione con altri professionisti può portare a una maggiore qualità del servizio offerto ai clienti, grazie alla condivisione di conoscenze e alla revisione incrociata delle attività svolte.

- **Riduzione del rischio**

Condividendo le risorse e le competenze, si può ridurre il rischio di commettere errori o omissioni professionali, avendo a disposizione più punti di vista e competenze diverse per affrontare le sfide.

- **Opportunità di sviluppo professionale**

Lavorare in un team di professionisti può offrire opportunità di crescita personale e professionale attraverso lo scambio di conoscenze, la formazione continua e lo sviluppo di nuove competenze.

- **Forza negoziale**

Un gruppo di professionisti aggregati può avere una maggiore capacità di trattare con fornitori, istituzioni finanziarie o altre entità, ottenendo condizioni più vantaggiose per i servizi e i prodotti necessari per lo svolgimento dell'attività.

- **Miglior visibilità sul mercato**

Un gruppo di professionisti può promuovere la propria attività in modo più efficace attraverso strategie di marketing condivise e una presenza online più consolidata, aumentando così la visibilità e l'attrattiva per potenziali clienti.

Svantaggi

- **Conflitti di interesse**

Lavorando in un gruppo, potrebbero sorgere situazioni in cui gli interessi personali o professionali di alcuni membri entrano in conflitto con quelli degli altri. Questo può causare tensioni e compromettere la coesione del gruppo.

- **Differenze di visione e metodologie**

I professionisti all'interno del gruppo possono avere opinioni divergenti su come gestire determinati progetti o problemi, il che potrebbe portare a conflitti e difficoltà nel prendere decisioni.

- **Equilibrio delle responsabilità e dei profitti**

È importante stabilire chiaramente le modalità di partecipazione e la suddivisione dei profitti tra i membri del gruppo. La mancanza di una distribuzione equa delle responsabilità e dei benefici può generare risentimenti e tensioni all'interno del team.

- **Dipendenza dai membri del gruppo**

Essendo parte di un gruppo, si potrebbe diventare dipendenti dalle risorse e dalle competenze degli altri membri, il che potrebbe limitare la propria autonomia e libertà decisionale.

- **Compromessi sulla qualità del servizio**

Se non vi è una chiara coerenza nei valori professionali e nelle pratiche di lavoro tra i membri del gruppo, potrebbe verificarsi una riduzione della qualità del servizio offerto ai clienti.

- **Difficoltà nella gestione delle relazioni interpersonali**

La convivenza quotidiana con altri professionisti può portare a conflitti personali o a difficoltà nella gestione delle relazioni interpersonali, il che potrebbe influire negativamente sul clima lavorativo e sulla produttività.

- **Perdita di identità professionale**

Essendo parte di un gruppo, si potrebbe rischiare di perdere la propria identità professionale e di essere assimilati nell'immagine collettiva del gruppo, perdendo di vista i propri obiettivi e aspirazioni individuali.

- **Problemi di comunicazione e coordinamento**

La collaborazione tra membri del gruppo potrebbe essere ostacolata da problemi di comunicazione e coordinamento, specialmente se il gruppo è composto da professionisti con orari e impegni diversi.

Riferimenti

Angela Di Mauro: adimauro@studiodimauro.it

Vincenzo De Lucia: delucia.partners@gmail.com

Giorgio Sartori: gs@studiosartorimilano.it