

di **MARIO ALBERTO CATAROZZO**

A cosa fare attenzione quando si sceglie un socio

Il fattore umano come vero capitale della società tra professionisti

Quando Giulia ricevette la proposta di costituire una STP (società tra professionisti, *ndr*) con Marco, collega stimato e titolare di uno studio con 300 clienti, la tentazione fu immediata. Competenze complementari, portafogli perfetti, economie evidenti. Eppure, dopo 18 mesi di conflitti e una separazione costosa, Giulia aveva imparato una lezione preziosa: in una società tra professionisti non si sposano i bilanci, ma le persone.

Logica che inganna: oltre i numeri - La logica dominante nella scelta di un socio segue parametri apparentemente razionali: quanti clienti porta, quali specializzazioni copre, che marginalità garantisce. Ma una STP non è una semplice somma di competenze: è un organismo complesso dove ogni decisione si prende insieme. La maggior parte delle partnership fallisce non per incompetenza tecnica, ma per incompatibilità umana.

Valori come fondamenta del sodalizio - Il primo elemento cruciale riguarda l'allineamento etico. Non basta rispettare il codice deontologico, serve sintonia su cosa significhi *"fare bene il nostro mestiere"*. Alcuni privilegiano l'efficienza, altri la personalizzazione estrema; alcuni vedono nella consulenza un business, altri una missione di supporto. Un esercizio rivelatore è discutere casi concreti: come affrontare un cliente che chiede consulenza ai limiti della legalità? Come bilanciare profittabilità e qualità? Le risposte e i fatti svelano più di qualsiasi curriculum.

Stili di leadership compatibili - In una STP con quote paritarie, se entrambi sono abituati a comandare senza discussioni, ogni scelta diventa scontro di potere. Se entrambi rimandano le decisioni difficili, lo studio rischia paralisi. L'equilibrio ideale prevede ruoli complementari: uno orientato alla strategia, l'altro all'operatività. L'elemento più trascurato è l'allineamento sulla vision. Uno sogna un network con collaborazioni in ogni Regione, l'altro preferisce la dimensione familiare. Uno punta sulla digitalizzazione, l'altro sul rapporto umano tradizionale. Queste differenze esplodono quando bisogna decidere investimenti o espansioni.

Test della convivenza - Prima di firmare, create occasioni per lavorare insieme su progetti concreti. Osservate come affronta la pressione, comunica, gestisce gli imprevisti. Rispetta gli orari? Mantiene le promesse? Come parla dei colleghi? Ci sono, poi, dei segnali inequivocabili a cui prestare attenzione, a partire dalle frasi che si utilizzano: *"Nessuno controlla quello che facciamo"*, *"I ragazzi restano fino a mezzanotte se serve"*, *"Il cliente ha sempre ragione"*, *"Se sbagliano, pagano loro"*.

La scelta di un socio è tra le decisioni più delicate. I numeri sono importanti, ma sono le persone a fare la differenza tra successo e incubo professionale.

EBOOK

STP e aggregazioni tra professionisti

Nuove opportunità per le società tra professionisti derivanti dalla neutralità fiscale prevista dal D.Lgs. 192/2024 e dal D.L. 84/2025

SCOPRI SU
RATIO STORE

