

Vision Pro n. 22/2019

La *Partner compensation* vista dalla parte del giovane collaboratore: è una partita a tennis con un unico vincitore o una partita a calcio in cui è possibile pareggiare?

di Andrea Cecchetto - dottore commercialista in Vicenza. Responsabile formazione Ugdcec di Vicenza¹

Partita a tennis o partita a calcio? Vittoria di una parte o possibilità di pareggio (ottica win-win)?

Questi i possibili esiti di una trattativa (con ottica annuale o pluriennale a seconda dell'approccio seguito) relativamente alla partner compensation all'interno di uno studio professionale.

Partendo dall'esempio sportivo, si intende toccare un tema delicato, origine di dissidio all'interno degli studi professionali, specialmente fra colleghi di generazioni differenti. Perché, si sa, i principi sono facilmente condivisibili, ma quando si tratta di parlare di denaro si arriva al tasto dolente .. è in questi frangenti che nascono i primi sintomi della "carie" all'interno della squadra di studio e si perviene alle varie soluzioni - otturazione, devitalizzazione o estrazione. Ma non era meglio prevenire la "carie" prima di curarla?

Una premessa: che partita stiamo giocando?

Partita a tennis o partita a calcio? Basta capirsi: o stiamo giocando una partita in cui c'è una sola parte che porta a casa il risultato positivo, oppure stiamo giocando in squadra ed è possibile l'ottica *win-win* in cui nessuno esce sconfitto. Ecco, il giovane² collaboratore che da anni lavora in uno stesso studio e a cui è prospettato l'ingresso fra i *partners* vuole capire, ad un certo punto, a che gioco sta giocando – ammesso che lo facciano giocare, perché personalmente ho riscontrato che in molti studi l'accesso alla "stanza dei bottoni" come *equity partner* è normalmente precluso.

¹ Articolo realizzato per la Commissione Formazione Ugdcec di Vicenza.

² Si fa per dire "giovane" .. ci sono molti colleghi, anche *over 50*, che stanno continuando a lavorare presso lo stesso studio come parasubordinati, senza voler offendere nessuno – si veda A. Cecchetto, "[Professionista dipendente d'opera, or poserai per sempre o il naufragar t'è dolce in questo mare?](#)", Vision Pro n. 18/2018. Si tratta del "regime di monocommittenza" descritto nel contributo commissionato da Confprofessioni AA.VV., "[Tendenze evolutive dei servizi professionali: un quadro comparato](#)", Adapt, 2015, pag. 129, per il quale si propone una tutela maggiore.

VISION PRO

Strumenti e tecniche di sviluppo per i professionisti e gli studi professionali

Intervista

Intervista a Massimo Giaroli: la prima comunità di pratica tra professionisti in Italia 2

Strategia

Tanti dati, tanti servizi ... il "Canvas dei dati"
di Claudio Rorato 9

Sviluppo personale del professionista

Processo di consulenza: la realizzazione dell'incarico
di Matteo Belluzzi 14

La gestione del tempo del professionista con la "tecnica del pomodoro"
di Michele D'Agnolo e Anna Garletti 21

Risorse umane

Percorso formativo per un agire consapevole
di Sandra Paserio 28

Organizzazione di studio

La progettazione nello studio professionale
di Anna Lisa Copetto 33

Marketing

La scelta del nome dello studio professionale
di Michele D'Agnolo 43

Operazioni straordinarie di studio

La *Partner compensation* vista dalla parte del giovane collaboratore: è una partita a tennis con un unico vincitore o una partita a calcio in cui è possibile pareggiare?
di Andrea Cecchetto 51

Recensione

Recensione del libro "Il metodo antistr***i" di Robert I. Sutton
di Giorgio Scalvini 58