



## **LE AGGREGAZIONI TRA PROFESSIONISTI**

*Leva strategica di sviluppo e  
variabile di successo*

**LUNEDI' 21 OTTOBRE 2019**  
*ore 15.00 - 18.30*

# **Adacta**





## **LE AGGREGAZIONI TRA PROFESSIONISTI**

*Leva strategica di sviluppo e  
variabile di successo*

**LUNEDI' 21 OTTOBRE 2019**  
ore 15.00 - 18.30

# Intro: aggregazioni tra professionisti

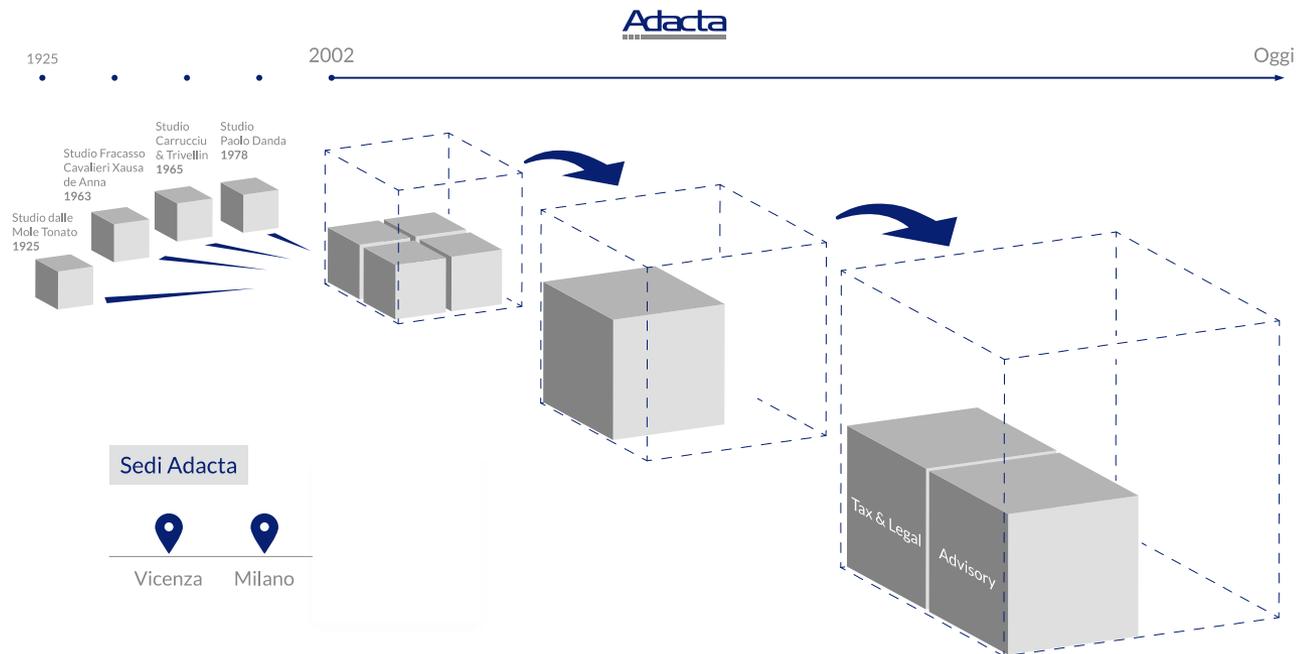
Dott. Diego Xausa  
Senior Partner Adacta

# Adacta



# Il punto di partenza

- Dei colleghi che si stimano
- Una visione condivisa
- Un progetto ambizioso di aggregazione e crescita



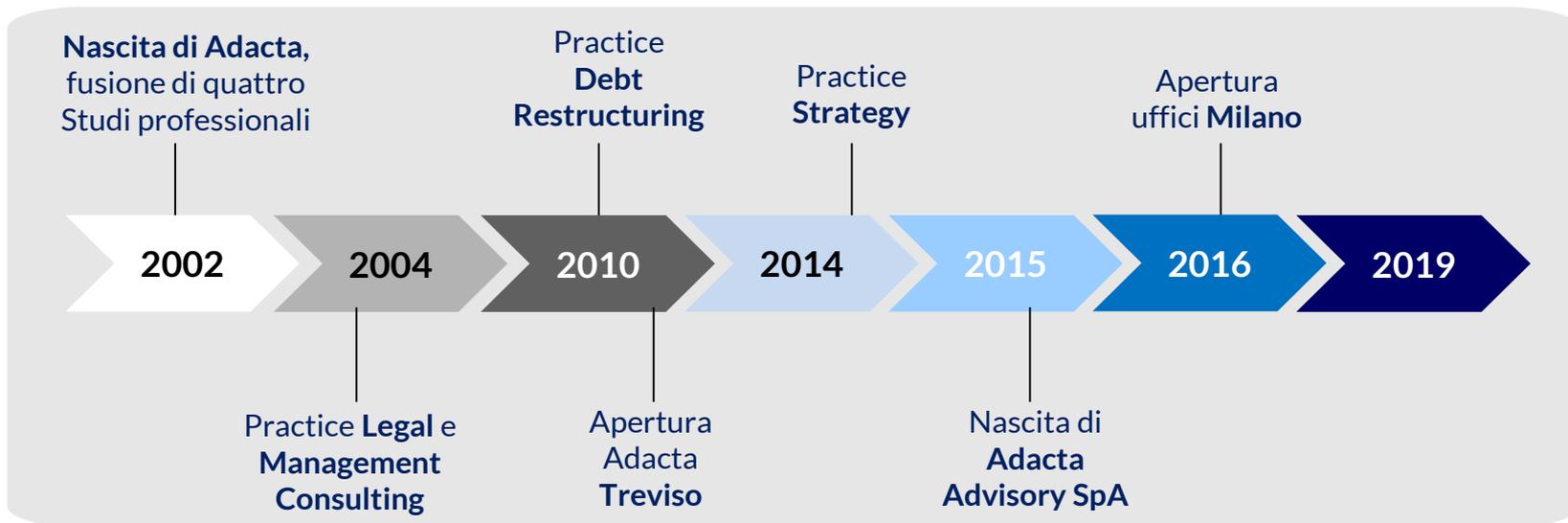
# Perchè aggregarsi – perchè Adacta?

---

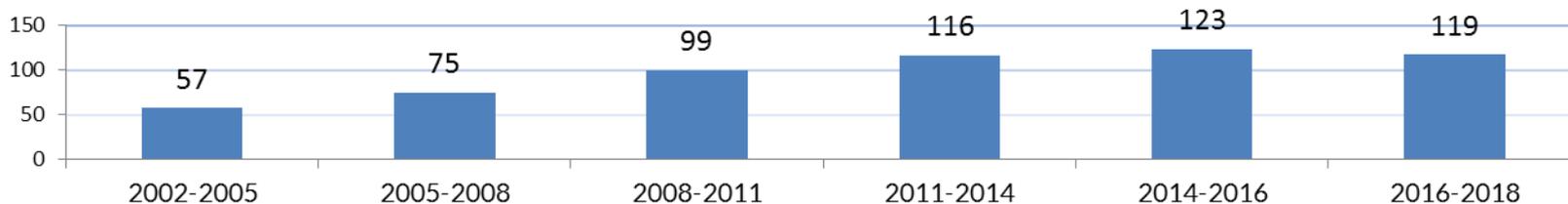
- Rispondere a nuove tendenze del mercato
- Ampliamento della gamma dei servizi offerti
- La difesa contro minacce concorrenziali
  
- La specializzazione delle prestazioni
- La condivisione di esperienze professionali
- La continuità della struttura rispetto ai suoi componenti
  
- L'organizzazione, le sinergie, la riduzione dei costi
- L'incremento del fatturato e degli utili
- La qualità nel modo di lavorare e il bilanciamento con le esigenze personali

# Evoluzione e crescita

Una storia di crescita: integrazione di professionalità specializzate, creazione di nuove aree di servizio ed evoluzione dimensionale.

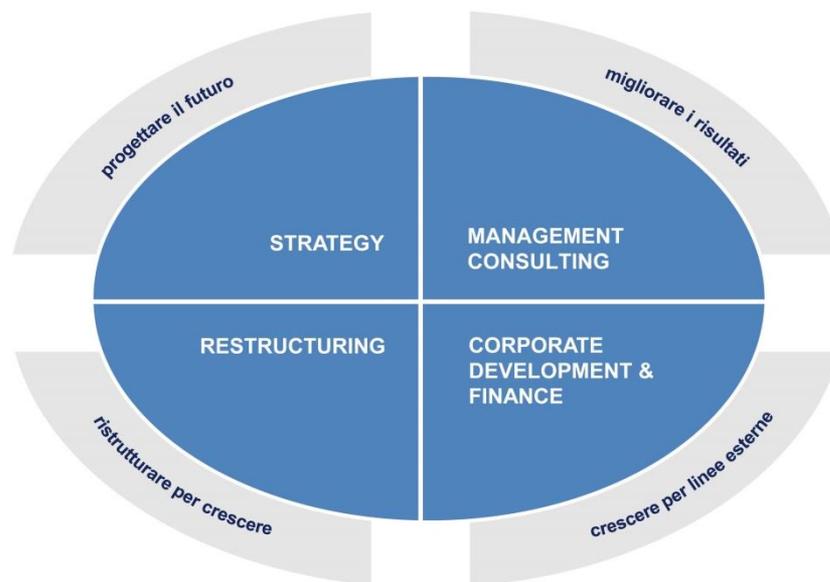


## Risorse umane



# Adacta 2019

Un modello di servizi professionali integrati “one stop shop”





**LE AGGREGAZIONI  
TRA PROFESSIONISTI**

*Leva strategica di sviluppo e  
variabile di successo*

**LUNEDI' 21 OTTOBRE 2019**  
*ore 15.00 - 18.30*

## Come progettare un percorso di integrazione

Dott. Paolo De Muri  
Partner Adacta

# Adacta

# Dal progetto al processo



- Ciclo di vita professionale – evoluzione oltre i singoli
- Rapporti di forza professionali ed economici
- Attitudine all'organizzazione
- Motivazioni e disponibilità al cambiamento
  
- ✓ Approccio organizzato e strutturato
- ✓ Pianificazione di attività

# To do list: disegnare l'organizzazione

---

1. Le specializzazioni / servizi di consulenza
2. Risorse Umane
3. I numeri
4. Sistemi informatici e Logistica
5. Comunicazione e Marketing
6. Organizzazione

# 1) La specializzazione/consulenza

---

- La specializzazione è un'opportunità offerta dalle maggiori dimensioni
- La specializzazione richiede una struttura professionale suddivisa per aree/attività
- Quali aree, quante aree ?
- Stima dei contenuti e delle necessità operative

# Erogazione dei servizi

---

- Dalla logica mono-professionale a quella multi-professionale
- Definire le caratteristiche dei “prodotti” che comporranno l’offerta della nuova realtà
- Confrontare i “prodotti” esistenti e i loro contenuti e scegliere i migliori



## 3) I numeri

---

- Confrontare i numeri, le strutture di costo, i risultati storici
- Determinare iniziali rapporti di forza
- Prefigurare le dimensioni economiche post-aggregazione
- Stimare le sinergie potenziali





# Logistica e spazi di lavoro



- Localizzazione degli uffici e esigenze dei clienti
- Spazi adeguati e tendenze smart working
- Funzionalità ed immagine

## 5) Comunicazione e marketing

---

- Nuovo brand: andare oltre i nomi dei fondatori
- Comunicazione corporate e immagine coordinata
- Web, social media
- Azioni di marketing, relazioni pubbliche, advertising

# 6) Organizzazione

---

- Autonomia della struttura vs persone
- Le strutture ed i ruoli di staff
- L'office manager o la delega organizzativa



**LE AGGREGAZIONI  
TRA PROFESSIONISTI**

*Leva strategica di sviluppo e  
variabile di successo*

**LUNEDI' 21 OTTOBRE 2019**  
*ore 15.00 - 18.30*

# Esperienza di Governance e organizzazione di una struttura professionale aggregata

Dott. Ilario Novella  
Partner Adacta

# Adacta

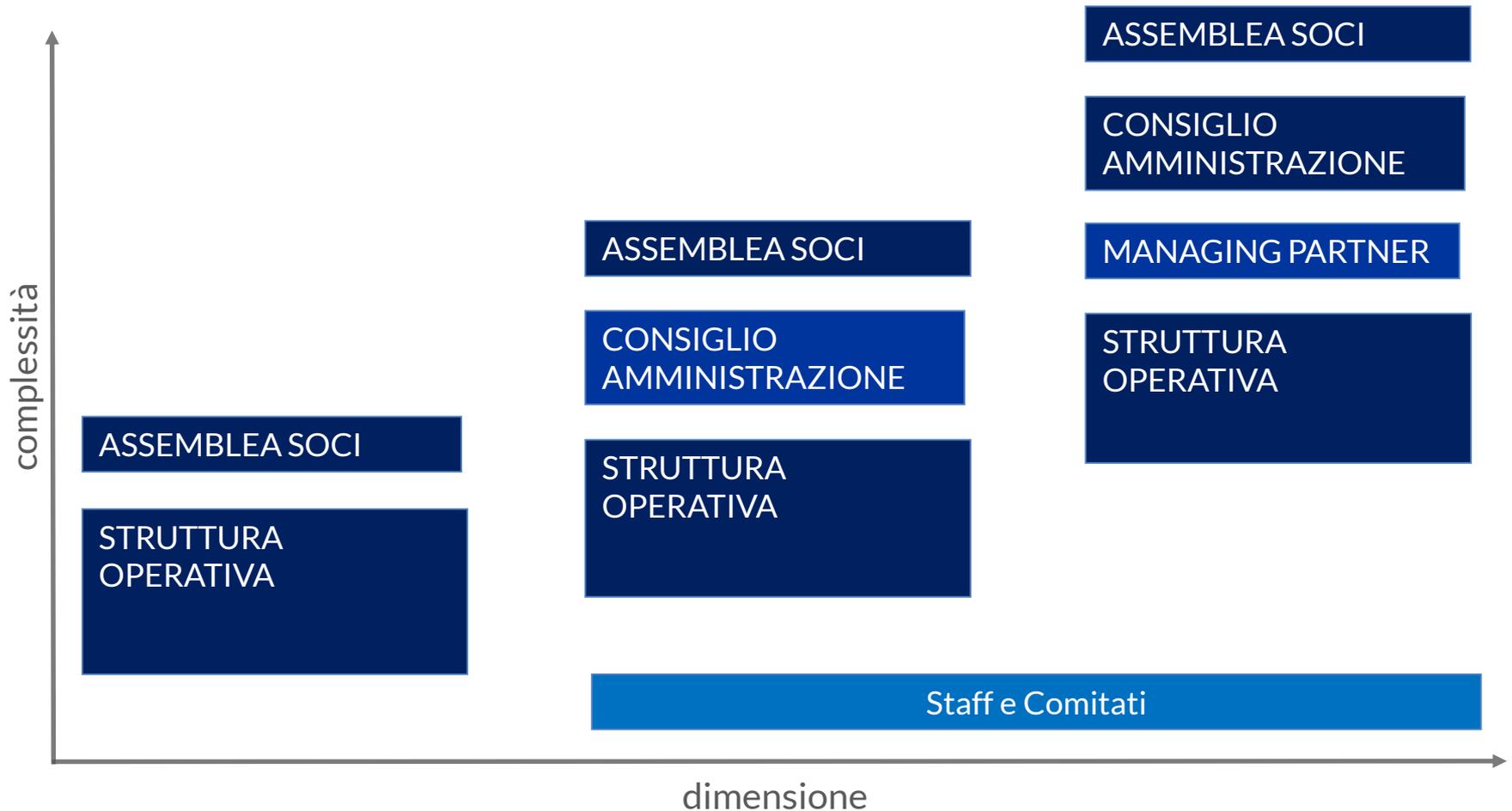


# Organizzare la governance

---

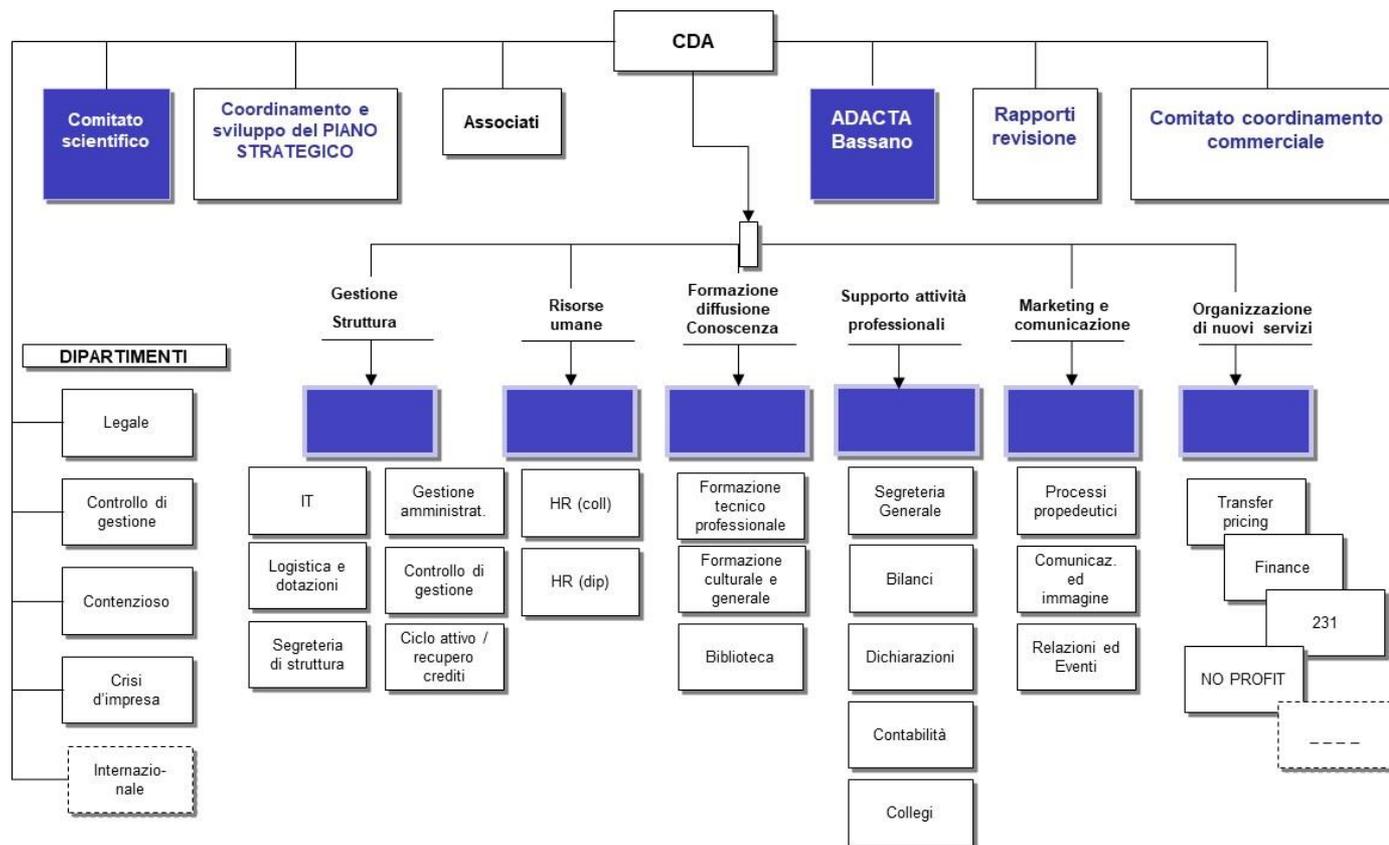
- 1) Chi decide
- 2) L'organigramma
- 3) La vision e la strategia
- 4) Le regole formali
- 5) Le quote e gli utili

# 1) Chi decide



# 2) L'organigramma

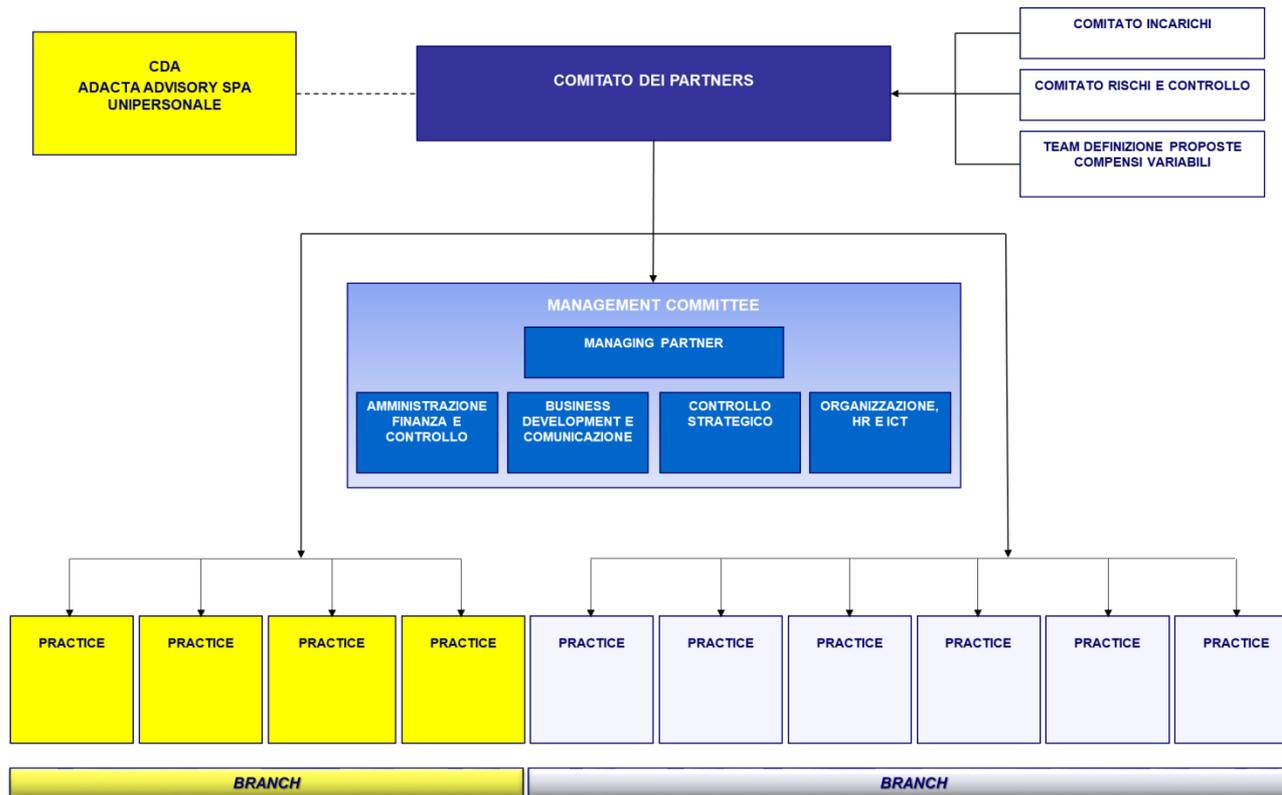
2.1





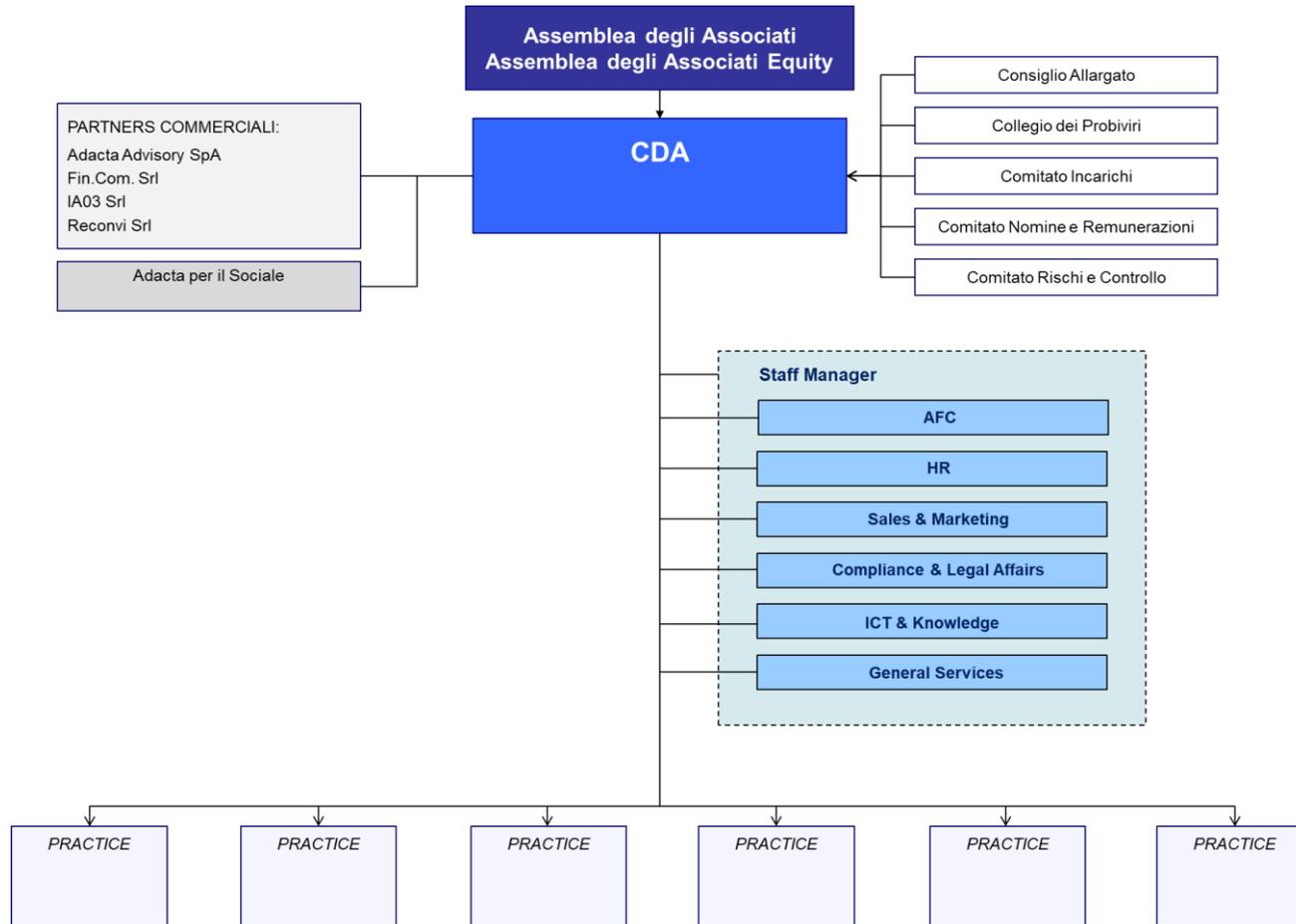
# Organigramma

## 2.3



# Organigramma

2.4



# 3) La vision e la strategia

---

- Mission e Vision
- Piano strategico
- Tradurre la visione in obiettivi concreti
- Misurare i risultati ed i progressi
- L'evoluzione dell'organizzazione
- L'evoluzione del professionista

# 4) Le regole formali

---

- La Lettera di intenti
- Lo Statuto
- I Patti parasociali
- Il «contratto» professionale
- Eventi personali straordinari
- Passaggi generazionali
- Regole di entrata/uscita

# 5) Le quote e gli utili

---

- Argomento delicato, spesso decisivo
- Ogni professionista dà valore a cose differenti
- Una “formula” economica coerente con la strategia
- Ogni parametro di remunerazione ha le sue caratteristiche
  - ✓ Anzianità
  - ✓ Fatturato e capacità commerciali
  - ✓ Redditività pratiche
  - ✓ Contributo alla execution
  - ✓ Contributo alla struttura





[www.adacta.it](http://www.adacta.it) - [info@adacta.it](mailto:info@adacta.it)

