

Lavoro autonomo
COME CAMBIA IL MERCATO

Giovani. Le nuove generazioni
si alleano per condividere spazi e spese

Tecnici. Le società di ingegneria
sono quasi raddoppiate dal 2003 a oggi

I professionisti scommettono sull'associazione

Contro la crisi meno costi e più servizi Nell'arco di cinque anni crescita del 15%

PAGINA A CURA DI
Francesca Barbieri

Ridurre i costi e integrare i servizi. Sono queste le molle che spingono i professionisti a stringere alleanze per risalire la china e riuscire a competere su un mercato messo a dura prova dalla crisi, con cali di fatturato a due zeri per quasi tutte le categorie.

Lo studio associato è in crescita, soprattutto tra i giovani, anche se le statistiche tratteggiano un fenomeno ancora di nicchia. Secondo gli ultimi dati disponibili - relativi alle dichiarazioni Unico società di persone 2009 - sono poco più di 43mila le associazioni tra professionisti, cresciute del 15% nel giro di cinque anni.

Il passo è stato doppio rispetto alla media per gli avvocati: la cassa forense ha censito 9mila studi associati nel 2009, che avanzano di quasi il 30% rispetto al 2005. «Si parte con l'idea di dividere le spese - afferma Giuseppe Sileci, presidente di Aiga, l'associazione dei giovani avvocati - e se poi si instaura un buon legame si condividono i clienti e i progetti, con interessanti prospettive di crescita professionale». Secondo Sileci, un volano per consolidare le "alleanze" sarebbe il riconoscimento di incentivi fiscali: «Anche agli studi associati - propone - si dovrebbe estendere il regime dei minimi (imposta forfettaria per chi non supera 30mila euro di reddito, ndr)».

Stessa esigenza per i dentisti. «Civorebbero più detrazioni - riferiscono dall'Andi, associazione nazionale dei dentisti italiani - e una disciplina che favorisca le unioni». Le associazioni tra odontoiatri sono un migliaio, mentre

gli studi in condivisione, creati per dividere spazi e attrezzature, sono circa 5mila. L'unione fa la forza anche per gli psicologi, soprattutto nelle grandi città. «Cisno casi di colleghi che affittano un appartamento insieme - dice Roberta Cacioppo, vice presidente dell'associazione giovani psicologi della Lombardia - e si accordano su giorni, orari e spazi per gestire i propri appuntamenti».

Ma non è soltanto una questione di risparmio. Sempre più spes-

PASSO DOPPIO

Le «alleanze» forensi sono oltre 9mila: il trend è in aumento del 30 per cento rispetto al 2005

so ci si allea per integrare professionalità complementari. È il caso delle condivisioni tra psicologi e medici. «L'idea dello studio polifunzionale è vincente - evidenzia Cacioppo - perché la psicologia sta iniziando a dialogare in modo attivo con altre professionalità, offrendo ai pazienti maggiori garanzie di un trattamento efficace».

Oppure si uniscono le forze per non trovarsi impreparati di fronte a leggi e adempimenti sempre più articolati. «Per i tecnici il processo di aggregazione è cresciuto negli ultimi anni - osserva Simone Cola, vice presidente del consiglio nazionale degli architetti - la normativa del settore delle costruzioni è complessa, per cui per partecipare ai bandi si formano network tra architetti e ingegneri che spesso si consolidano

nella veste societaria». In effetti, le società di *engineering* sono quasi raddoppiate dal 2003 al 2009, passando da 2.210 a 4.305, secondo i dati contenuti nel bilancio di previsione 2010 di Inarcassa. Quelle di grandi dimensioni - registrate all'Autorità per i lavori pubblici - sono circa 1.500.

L'ipotesi di associarsi per migliorare l'offerta è un tema caldo anche per i commercialisti. «Il fenomeno è in crescita soprattutto al Sud - rileva Vilma Ilaria, presidente Adc, associazione dei dottori commercialisti - in primis per far fronte alla concorrenza ma anche per integrare all'interno dello studio specializzazioni diverse, dal consulente del lavoro fino agli esperti di finanza». Ma l'aspirazione a unirsi non ha ancora trovato adeguate forme di espressione. «Mancano le condizioni giuridiche - sottolinea Francesco Di Stefano, vice presidente del consiglio nazionale dei commercialisti - per questo abbiamo messo a punto una proposta per istituire un nuovo modello di società che si fondi sul lavoro intellettuale e lo tuteli in tutte le sue forme e applicazioni».

Una veste giuridica che consentirebbe di superare, secondo l'ordine, la tradizionale propensione all'individualismo: tra i commercialisti gli studi con un unico titolare rappresentano ancora oltre il 70% del totale. Percentuale che sale all'80% per i notai, anche se negli ultimi sei anni gli studi associati sono raddoppiati: secondo il Consiglio nazionale del notariato sono 286 e coinvolgono tra i 700 e gli 800 professionisti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Più competenze

Lo studio si declina «multibrand»

La crisi? «Per il momento l'ha lasciato poche tracce in bilancio: al calo della domanda di alcuni servizi si contrappone la crescita di altri, con effetti quasi nulli sul nostro giro d'affari». Si difende così dalla recessione Incaconsult, studio "multibrand" di seconda generazione fondato nel 1983 a Chieti, oggi guidato da Evo Talone, 37 anni. Una squadra di oltre 40 professionisti che offrono una vasta gamma di servizi: dalla consulenza societaria a quella informatica, passando per l'assistenza legale, fiscale, contabile, del lavoro e senza tralasciare l'organizzazione aziendale, il controllo di gestione, le certificazioni Iso e la sicurezza. Il fulcro dello studio è rappresentato da commercialisti e consulenti del lavoro. A cui si legano con rapporti di esclusiva avvocati e ingegneri. «I nostri clienti sono in primis le aziende - racconta Talone - Sono in tante ora a chiedere consulenza per le operazioni di ristrutturazione e procedure di mobilità o di cassa integrazione».

Tra la clientela, però, anche privati cittadini: «Entrano persone per la compilazione della dichiarazione dei redditi, per gli adempimenti di colf e badanti, per vertenze di lavoro, pratiche assicurative e litigi condominiali». Un'idea di business che ha dato buoni risultati visto che la società ha aperto altre due sedi in Abruzzo e ha chiuso l'annus horribilis 2009 con un fatturato di 1,5 milioni, in lieve calo del 5% rispetto al 2008.

*) RIPRODUZIONE RISERVATA**Cure sul territorio**

I medici fanno squadra nelle coop

È fresca di inaugurazione. La Casa della salute di Castiglion Fiorentino, in provincia di Arezzo, ha aperto i battenti giovedì scorso. Qui si trasferiranno nel giro di un mese i dieci medici di famiglia della città (per un bacino di 12mila pazienti), ciascuno con il proprio ambulatorio ma legati da una rete di servizi comuni. «Avremo meno incombenze burocratiche - spiega Marco Conti, uno dei medici coinvolti dal progetto - visto che è stato assunto nuovo personale ad hoc per sbrigare le pratiche di front-office. Così ci sarà più tempo per i pazienti con un'assistenza garantita dalle otto del mattino alle otto di sera». Operazione possibile grazie alla cooperativa di cui sono soci, Etruria medica, che ha siglato una convenzione con l'Asl di Arezzo.

All'interno della Casa della salute sono in corso di trasferimento anche altri servizi, come la guardia medica, il centro di prenotazione delle visite, gli infermieri territoriali ed i pediatri, oltre a una residenza sanitaria assistita per anziani.

Quello di Castiglion Fiorentino è l'esempio di una tendenza in atto. Sempre più medici di base fanno squadra. Anche perché gli accordi collettivi nazionali della medicina generale e della pediatria di famiglia incentivano le associazioni attraverso il riconoscimento di indennità monetarie a chi fa rete. Alcune Regioni poi integrano i fondi statali, come la Lombardia che ha messo in campo anche altri progetti per valorizzare la presenza in studio di infermieri professionali e collaboratori amministrativi e per estendere l'orario di apertura degli studi.

*) RIPRODUZIONE RISERVATA

Vantaggi e svantaggi dell'unione

I principali aspetti positivi e negativi che comporta l'adesione a uno studio professionale

PRO

- ☛ **Suddivisione delle spese**
- ☛ **Più servizi ai clienti** (è il caso di aggregazioni tra professionisti appartenenti ad aree diverse)
- ☛ **Maggiore diversificazione**
- ☛ **Si massimizza la specializzazione**
- ☛ **Possibilità di creare network** da espandere oltre la propria area geografica
- ☛ **Divisione dell'utile professionale** in base a quote diverse rispetto alla quota di capitale. Si possono anche introdurre clausole statuarie per cui stabilire annualmente la percentuale di utile da ripartire

CONTRO

- ☛ **Difficoltà organizzative:** «chi deve fare cosa»
- ☛ **Invidia dei colleghi** – mancata collaborazione – disponibilità a gestire situazioni "di emergenza"
- ☛ **Difficoltà di coordinamento**
- ☛ **Difficoltà a ripartire le spese comuni:** personale, affitti, fornitori, eccetera
- ☛ **Diversi approcci tra i soci** a rapportarsi con la clientela possono far rischiare la perdita dei clienti
- ☛ **L'uscita di un socio importante** può causare forti ripercussioni sulla clientela

Il trend

Il totale degli studi associati in base ai modelli Unico società di persone del 2009 e i dati categoria per categoria forniti da casse e ordini

