

Modulo 2

Modelli Organizzativi e Networking professionale



Gianfranco Barbieri

Presidente di ACEF

Partner di Barbieri & Associati Dottori Commercialisti

- **Modelli disponibili: studio individuale, associato, altre forme**
- **Ripartizione degli utili e dei meccanismi decisionali**
- **Partecipazione a networks**

Esiste il modello «giusto»?

- **Vision e Mission
(clienti, servizi, struttura)**
- **Forma giuridica e
responsabilità**
- **Governance**
- **Ripartizione utili**
- **Entrata e uscita soci**

Lo Studio individuale: pro e contro

Studio associato: pro e contro

Altre forme?

Studio aggregato?

Studio multidisciplinare: pro e contro

Sistemi decisionali

Piano strategico

La legislazione

Aspetti fiscali

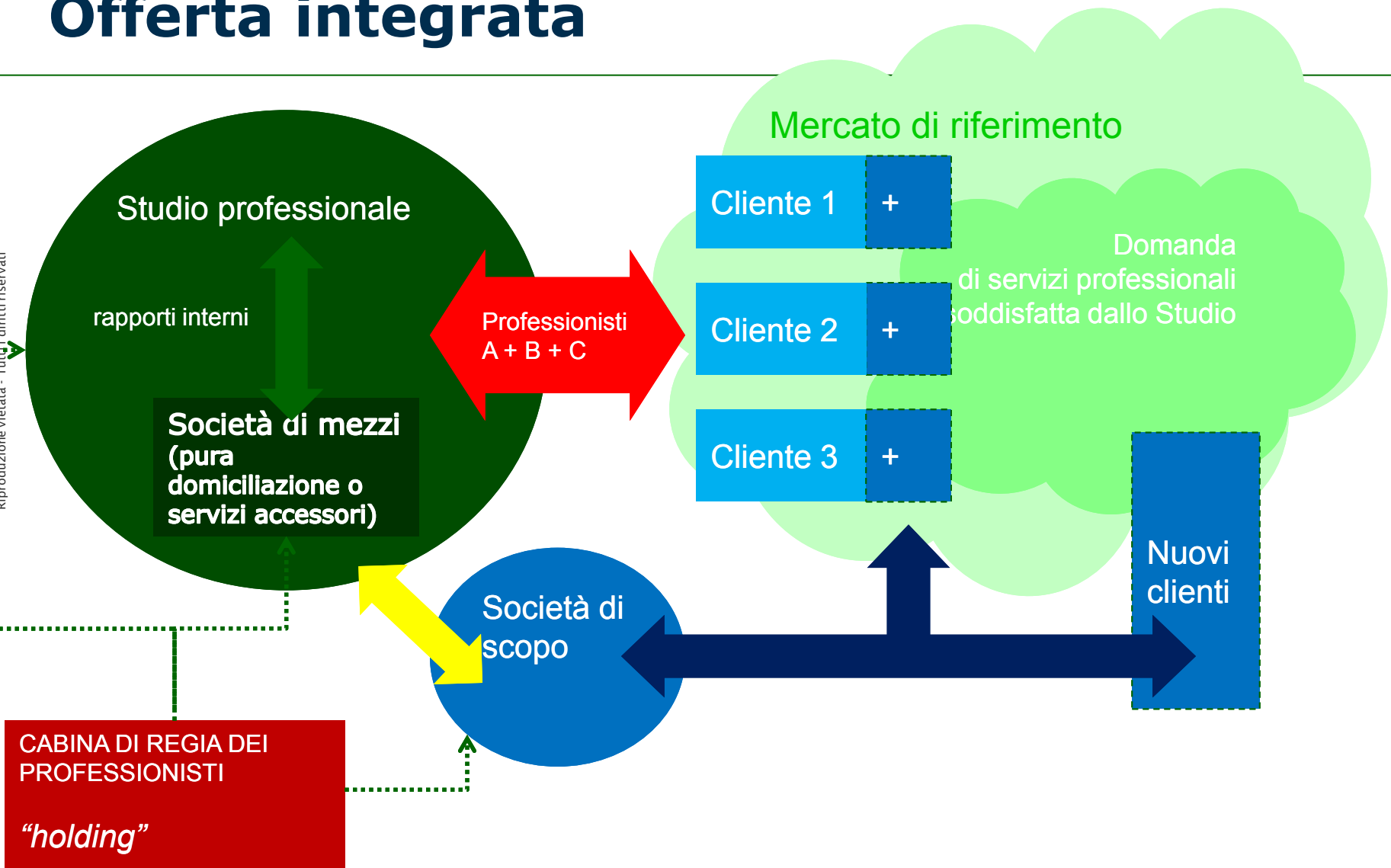
L'accordo associativo

La rete (di alleati) La certificazione, strumento di dialogo

I nuovi servizi

Offerta integrata

©ACEF Associazione Culturale Economia e Finanza
Riproduzione vietata - Tutti i diritti riservati



Conclusioni

- **Le diverse tipologie di Studio che è possibile creare**
- **I diversi modelli decisionali interni per garantire una gestione trasparente, efficiente e corretta**
- **L'esigenza di modificare la struttura e i meccanismi decisionali in funzione della crescita e dell'evoluzione dello Studio**

Strumenti, formule e casi

**Grazie dell'attenzione
Gianfranco Barbieri**
gianfranco.barbieri@barbierieassociati.it



BARBIERI & ASSOCIATI
DOTTORI COMMERCIALISTI

B&A

barbierieassociati.it

Via Riva di Reno 65 – 40122 Bologna

www.barbierieassociati.it

**Per ulteriori approfondimenti, materiale
e per proseguire il dibattito online
vi rimandiamo al sito:**

www.guidaifac.it

**Si ringraziano i partner tecnici
del Tour Organizzazione 2012 di ACEF**

