



BUSINESS FOR LAWYERS · IL CONDOTTIERO LEGALE · STRUMENTI OPERATIVI DEL CAPITOLO 26

Il Contratto del Condottiero: 3 esempi compilati

Come tre Titolari diversi hanno declinato gli stessi impegni: estratti significativi per mostrare la compilazione, non modelli da copiare.

ESEMPI ILLUSTRATIVI — I casi che seguono sono costruzioni didattiche elaborate sul metodo BFL per mostrare lo strumento compilato. Non si riferiscono a studi o persone reali; nomi, numeri e circostanze sono inventati a scopo formativo.

ESEMPIO 1 — Titolare 38enne, studio ereditato dal padre (6 persone)

"Art. 2 (Identità) — Il mio autoinganno principale è 'devo dimostrare di valere quanto lui': mi impegno a costruire lo studio MIO, non a difendere il suo. Le 3 Intelligenze: parto Analitica 8, Emotiva 5, Politica 4 — piano di 12 mesi sull'Emotiva (1-to-1 mensili con tutti, corso + 3 letture). Art. 3 (Team) — I due senior storici di mio padre: entro 90 giorni la conversazione cruciale sul nuovo assetto che rimando da due anni. Art. 6 (Verifica) — Testimone: mia moglie e il mio mentore; verifica ogni gennaio. Clausola personale: se entro 3 anni lo studio dipende ancora da me come dipendeva da lui, rimetto in discussione tutto — compresa la mia permanenza."

ESEMPIO 2 — Titolare 55enne, studio d'affari (14 persone), orizzonte successione

"Art. 5 (Eredità) — I miei 5 discepoli nei prossimi 10 anni: i 3 senior interni già identificati + 2 esterni tramite le docenze. Il metodo: entro 24 mesi il 'Metodo [Nome]' documentato in un manuale interno — se non ha un nome e non è scritto, non esiste. Art. 4 (Business) — Driver 1: dal 60% di fatturato legato a me al 35% in 3 anni; ogni cliente top passa a una relazione a due. Art. 7 (Clausola di interruzione) — Se la salute o la famiglia lo chiederanno, l'exit accelera: lo studio deve poter vivere senza di me PRIMA che io sia costretto a scoprirlo. Verifica quinquennale: a 60 anni, quote maggioritarie ai successori avviate."

ESEMPIO 3 — Titolare 45enne, studio in crescita rapida (da 4 a 11 persone in 3 anni)

"Art. 2 — Il mio rischio non è la pigrizia, è l'hybris della crescita: mi impegno a NON aprire nuove aree finché le attuali non hanno un responsabile M4. Art. 3 — La Riunione del Condottiero è sacra: si sposta solo per udienze inderogabili, e se la salto due volte in un trimestre il team è autorizzato a farmelo notare (è scritto qui, potete usarlo). Art. 4 — Riserve: da 2 a 6 mesi di cassa in 18 mesi, 4.000 €/mese sul conto vincolato, prima di ogni altro investimento. Art. 8 — Riconosco che questo contratto vale ciò che vale la mia firma nelle settimane peggiori, non in quelle buone."



Cosa notare nei tre esempi

- Gli impegni sono NUMERI E DATE, non propositi ("dal 60% al 35% in 3 anni", non "delegherò di più")
- Ognuno ha personalizzato una clausola sul PROPRIO rischio specifico — il contratto standard è la base, la clausola personale è la firma vera
- I testimoni sono nominati e la verifica è calendarizzata: un contratto senza data di verifica è una lettera di buoni propositi

La MIA clausola personale (il rischio specifico che il contratto deve presidiare):

Il Condottiero Legale — Materiali operativi del libro · © Business For Lawyers · businessforlawyers.it/libro-condottiero-legale-risorse