

# L'applicazione del patto di non concorrenza in una società di consulenza

## Case History

*Ing. Emanuele Barbagallo*  
*Consulente di Direzione*

## Il contesto

Una società di professionisti di servizi è caratterizzata da:

- Una forte commistione tra ruolo tecnico-professionale e commerciale -ogni consulente insieme al servizio “vende” anche l’immagine (ma la sua o quella della società?)
- Un ruolo di contatto diretto tra consulente e cliente che, legato al forte peso dell’aspetto relazionale, rende quasi obbligatoria la presenza di clausole di non concorrenza nei contratti

## Il contesto

- Un know-how che -tranne rare eccezioni- è difficile da proteggere in quanto immateriale (approcci, metodologie, ecc.) e facilmente personalizzabile.

Per quest'ultima ragione ci si focalizzerà soprattutto sull'aspetto della protezione dei clienti più che della protezione del know-how.

# L'acquisizione dei clienti

L'acquisizione dei clienti in una società di professionisti può avvenire:

1. Solo attraverso il “marchio” aziendale, in virtù di vincoli/requisiti su esperienza, dimensione, budget, referenze, ecc.
2. Solo attraverso il contributo del professionista (conoscenze personali, pregresso da altra esperienza professionale, ecc.)
3. Un mix dei due contributi, situazione in cui è difficile distinguere uno dall'altro.

## I vincoli alla non concorrenza

Nel primo caso le clausole di non concorrenza hanno una grande probabilità di successo, ma servono?

Le barriere all'ingresso sono tali per cui difficilmente la dipartita del professionista modifica la situazione.

## Case history

Da 9 anni mi occupo di consulenza di direzione, prima come dipendente e poi come libero professionista e collaboratore di diverse società.

Il case history si riferisce al rapporto di lavoro con una società di consulenza specializzata in una nicchia di mercato, rapporto durato 12 mesi e che ha portato ad un contenzioso legato all'applicazione, contestata, di un patto di non concorrenza con opzione.

## Case history

Il contratto di assunzione prevedeva genericamente un patto di non concorrenza di 12 mesi rivolto ai “clienti della società”, senza però che la lista fosse mai stata formalmente stilata né aggiornata.

Provenendo da precedenti esperienze lavorative, all'ingresso in azienda godevo di numerose conoscenze personali che ho conferito all'azienda, senza però particolari remunerazioni.