05 / QUESTIONARIO COMPILABILE

Compatibilità tra futuri soci

40 domande concrete e una metodologia di confronto per evitare accordi basati su impressioni e promesse vaghe.

Come compilarlo: ogni candidato risponde da solo, senza vedere prima le risposte dell'altro. Poi confrontate divergenze, fate esempi reali e concordate un test operativo. Non è una misura psicologica né garantisce successo.

Progetto / società _____

Candidato A _____

Candidato B _____

Data del confronto _____

A. Valori, integrità e fiducia

01. Quale comportamento commerciale non accetteresti anche se generasse molto fatturato?

A: _____ B: _____

02. Racconta un errore importante che hai comunicato spontaneamente a un cliente o collega.

A: _____ B: _____

03. Cosa faresti se scoprissi che un fornitore ha fatturato due volte lo stesso costo?

A: _____ B: _____

04. In quale situazione hai rinunciato a un vantaggio personale per rispettare un accordo?

A: _____ B: _____

05. Che informazioni condivideresti con il socio quando l'azienda entra in difficoltà?

A: _____ B: _____

06. Cosa consideri una violazione della fiducia che rende impossibile proseguire?

A: _____ B: _____

07. Che ruolo ha per te l'equità tra ore dedicate, rischio assunto e proprietà?

A: _____ B: _____

08. Come valuti un conflitto di interessi con clienti, amici o aziende già collegate?

A: _____ B: _____

B. Tempo, impegno e disponibilità

01. Quante ore certe puoi dedicare ogni settimana nei primi sei mesi?

A: _____ B: _____

02. Quali impegni esterni potrebbero cambiare e con quanto preavviso?

A: _____ B: _____

03. Se i ricavi tardano un anno, come cambia la tua disponibilità?

A: _____ B: _____

04. Quanto spesso vuoi fare riunioni e revisione delle priorità?

A: _____ B: _____

05. Quale fascia oraria o giorno è non negoziabile per te?

A: _____ B: _____

06. Come documenti avanzamento, imprevisti e blocchi operativi?

A: _____ B: _____

07. Su quali attività sei disposto a lavorare personalmente?

A: _____ B: _____

08. Quando ritieni legittimo usare fornitori invece di eseguire in proprio?

A: _____ B: _____

C. Denaro, quote, rischio e compensi

01. Quale capitale sei concretamente disposto a mettere e quando?

A: _____ B: _____

02. Quanto tempo puoi lavorare senza compenso, se fosse necessario e lecito?

A: _____ B: _____

03. Qual è la tua soglia massima di indebitamento o spesa da approvare?

A: _____ B: _____

04. Preferisci reinvestire gli utili o distribuirli? A quali condizioni?

A: _____ B: _____

05. Che cosa consideri una ripartizione equa delle quote? Con quali prove?

A: _____ B: _____

06. Come reagiresti alla diluizione per un aumento di capitale?

A: _____ B: _____

07. Per quale motivo accetteresti un vesting sul tuo contributo futuro?

A: _____ B: _____

08. Quale scenario economico ti farebbe chiedere l'uscita?

A: _____ B: _____

D. Decisioni, conflitto, leadership

01. Su quale decisione vuoi l'ultima parola? Perché?

A: _____ B: _____

02. Racconta un disaccordo risolto con dati e non con autorità personale.

A: _____ B: _____

03. Come decideremmo se avessimo un 50/50 e opinioni opposte?

A: _____ B: _____

04. Come reagiresti a un feedback negativo in pubblico e in privato?

A: _____ B: _____

05. Quando coinvolgeresti un facilitatore esterno o un esperto indipendente?

A: _____ B: _____

06. Come vorresti gestire un socio che non mantiene gli impegni?

A: _____ B: _____

07. Quando è giusto sostituire un founder nel ruolo operativo?

A: _____ B: _____

08. Quali informazioni devono comparire in un report mensile ai soci?

A: _____ B: _____

E. Lungo termine, uscita e vita personale

01. Che obiettivo vuoi raggiungere a 3 e 7 anni?

A: _____ B: _____

02. In che circostanze venderesti l'azienda a un terzo?

A: _____ B: _____

03. Come immagini un'uscita concordata senza rovinare il progetto?

A: _____ B: _____

04. Cosa faresti se il socio volesse cambiare città o lavorare meno?

A: _____ B: _____

05. Quali situazioni potrebbero spingerti a scegliere sicurezza invece di crescita?

A: _____ B: _____

06. Come distingui il fallimento di una strategia da quello di una persona?

A: _____ B: _____

07. Che cosa significherebbe per te aver costruito un'impresa di successo?

A: _____ B: _____

08. Quale conversazione difficile stiamo evitando oggi?

A: _____ B: _____

Confronto delle divergenze — 5 dimensioni

Dopo le risposte, assegnate **insieme** un livello: 1 = forte divergenza, 2 = da negoziare, 3 = compatibile con chiarimenti, 4 = coerente e sostenuto da esempi. Non calcolate "compatibilità" come verità scientifica: descrivete invece il rischio e l'accordo concreto.

DIMENSIONE	LIVELLO 1–4	DIVERGENZA CRITICA / ACCORDO SCRITTO
Integrità e valori	[__]	[_____]
Disponibilità e impegno	[__]	[_____]
Rischio e denaro	[__]	[_____]
Decisioni e conflitti	[__]	[_____]
Orizzonte e uscita	[__]	[_____]

Soglie di stop (senza punteggi automatici)

☐ Informazioni essenziali falsificate o promesse documentate come infondate.

☐ Rifiuto di dichiarare conflitti di interesse rilevanti o responsabilità già assunte.

☐ Incompatibilità non risolta su onestà commerciale, potere di firma, impegno minimo o rischi accettabili.

☐ Pressioni a firmare accordi o trasferire denaro senza verifiche, atti o supporto professionale.

Verbale dell’incontro e prova di collaborazione

Tre accordi raggiunti _____

Tre differenze ancora da risolvere _____

Esperimento operativo di 30 giorni _____

Obiettivo misurabile / responsabile / data _____

Decisione: proseguire, approfondire o fermare _____

Strumento educativo e operativo: non costituisce consulenza legale, fiscale o finanziaria. Le decisioni di partnership richiedono verifiche indipendenti e un confronto con professionisti qualificati.

Fonti e riferimenti di verifica

- Garante Privacy, principi di minimizzazione — Apri fonte ufficiale