

1. La mail del giovedì conterrà il logo MPO

Se non visualizzi correttamente l'email, segui questo [LINK](#)



Edizione di mercoledì 15 Gennaio 2020



ACCEDI A TUTTI I CONTENUTI DI EVOLUTION INTEGRATI CON EUROCONFERENCE NEWS >>

IN EVIDENZA

|FEEDBLOCK:https://www.ecnews.it/rss_evidenza.html| *|FEEDITEMS: [\$count=x,\$constrain_rss_image=Y]|*

|FEEDITEM:CATEGORIES|

|FEEDITEM:TITLE|

(*|FEEDITEM:AUTHOR|*)

[Leggi la notizia](#)

|END:FEEDITEMS| *|END:FEEDBLOCK|*

|FEEDBLOCK:https://www.ecnews.it/rss_centrale.html| *|FEEDITEMS: [\$count=x,\$constrain_rss_image=Y]|*

|FEEDITEM:CATEGORIES|

|FEEDITEM:TITLE|

(*|FEEDITEM:AUTHOR|*)

[Leggi la notizia](#)

|END:FEEDITEMS| *|END:FEEDBLOCK|*

|FEEDBLOCK:https://www.ecnews.it/rss_nonsolo.html| *|FEEDITEMS: [\$count=x,\$constrain_rss_image=Y]|*

NON SOLO FISCO

|FEEDITEM:CATEGORIES|

|FEEDITEM:TITLE|

(*|FEEDITEM:AUTHOR|*)

[Leggi la notizia](#)

Iva, appalti con reverse charge
di Sandro Censio - 9
Gennaio 2020

3. Cliccando sul titolo l'articolo comparirà come sotto



mercoledì 15 gennaio 2020

FISCO E PATRIMONIO ACCERTAMENTO E CONTENZIOSO SOCIETÀ E BILANCIO ALTRE TEMATICHE EDITORIALI

NON SOLO FISCO

ACCEDI A TUTTI I CONTENUTI DI EVOLUTION INTEGRATI CON EUROCONFERENCE NEWS

EC Euroconference CONSULTING

www.ec.it

HOME / ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A / IL MONDO DELLE PROFESSIONI STA CAMBIANDO, AGGREGARSI PER COMPETERE

15 Gennaio 2020

Il mondo delle professioni sta cambiando, aggregarsi per competere

di **Alessandro Sissa** e **Goffredo Giordano**

[Scarica in PDF](#)

La storica professione del professionista ad esercitare individualmente la sua attività è entrata in crisi da circa 30 anni.

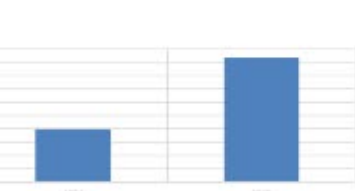
Quali sono state le cause della crisi di tale modello organizzativo?

L'era una risposta a tale domanda occorre partire da un dato molto interessante rilevato dalle cause di prevalenza ed assolutezza dei regolatori e dei dibattiti commercialisti relativi al numero degli iscritti.

Nelle seguenti tabelle e nel "Grafico 1" vengono di seguito vengono rappresentati il numero degli iscritti nel 1994 e nel 2018:

Anno	iscritti CNIR	iscritti CNIPA/C	totale
1994	23.670	16.190	39.860
2018	25.238	68.552	93.790

Grafico 1



Questo aumento esponenziale di iscritti (+255%) ha indubbiamente elevato la concorrenza tra i professionisti sul territorio nazionale riducendo, di fatto, il numero di clienti pro-capite.

La maggior concorrenza ha comportato, di conseguenza, una compressione dei fatturati e dell'utenza delle aree di competenza e, di contro, un aumento della domanda specialistica da parte della clientela. Entrambi questi fenomeni hanno determinato una significativa spinta per gli studi professionali ad organizzarsi secondo modelli più complessi, in grado di far fronte all'evoluzione del mercato e di lavorare secondo criteri aziendali di autonomia organizzativa e massima redditività.

Ma quali sono le modalità di aggregazione più praticate?

Sono sostanzialmente due le forme di aggregazione fra professionisti che si sono sviluppate nel corso degli ultimi 20 anni.

Acquisizione/cessione dello studio professionale

La prima tipologia di aggregazione costituisce in realtà la naturale conseguenza del modello di operazione di acquisizione/cessione che si è sviluppato nell'ambito degli studi professionali. Nella prassi l'operazione di cessione di uno studio professionale si ripete alla necessità di realizzare e gestire la continuità fra le vecchie e le nuove gestioni, con lo scopo di agevolare il massimo il subentro del professionista acquirente nei rapporti di prestazione d'opera professionale in essere con la clientela del cliente. Sulla base di tale premessa, l'operazione viene formalmente strutturata come segue: permanenza transitoria di un richiamo al brand del cedente, mantenimento della sede di svolgimento dell'attività, mantenimento dei rapporti di lavoro con i dipendenti, utilizzo della medesima procedura operativa e degli stessi canali, continuazione di un periodo di affiancamento/canonizzazione della clientela da parte del cedente. Invece, al contrario, la cessione/accettazione dello studio, la quale si avvaleva su base prevalente, i professionisti devono trovare accordi, non scritti, su molteplici questioni: scelta della struttura societaria/associativa, natura delle partecipazioni, governance, ripartizione degli utili, comunicazione al pubblico, marketing, ecc. Si tratta di una sfida complessa, nell'ambito della quale il professionista deve accettare di perdere autonomia ed il suo studio e di convivere con altri colleghi creati e oneri inerenti l'esercizio dell'attività professionale. La difficoltà maggiore è di carattere culturale, in quanto il professionista deve accettare l'idea di non essere più il dominus unico dello studio e di dover convivere con i suoi soci le governance, le strategie, le clientele. Anche l'aggregazione non si riduce ad una mera condivisione di spazi privi di valore aggiunto, è necessario che i soci creino e lavorino ad un progetto unico, operando secondo criteri più aderenti rispetto al vecchio modello di studio professionale. Il professionista deve pertanto "accettare" una parte della sua autonomia, al fine di rendere conto della propria attività ai suoi soci. I soci dovranno approvare insieme il budget ed il bilancio, condividere struttura operativa e clientela. Tutto ciò richiede un importante impegno in termini di tempo ed energia.

Fusione fra studi professionali

La seconda tipologia di aggregazione è costituita dalla fusione fra studi professionali e/o della stipula di contratti di rete fra professionisti. Il professionista più avveduto sente l'esigenza di creare tramite la realizzazione di partnership che consentano di presentarsi al mercato tramite un'offerta strutturata e specialistica di prestazioni professionali. In questo caso, a differenza dell'operazione di acquisizione/cessione dello studio, la quale si avvaleva su base prevalente, i professionisti devono trovare accordi, non scritti, su molteplici questioni: scelta della struttura societaria/associativa, natura delle partecipazioni, governance, ripartizione degli utili, comunicazione al pubblico, marketing, ecc. Si tratta di una sfida complessa, nell'ambito della quale il professionista deve accettare di perdere autonomia ed il suo studio e di convivere con altri colleghi creati e oneri inerenti l'esercizio dell'attività professionale. La difficoltà maggiore è di carattere culturale, in quanto il professionista deve accettare l'idea di non essere più il dominus unico dello studio e di dover convivere con i suoi soci le governance, le strategie, le clientele. Anche l'aggregazione non si riduce ad una mera condivisione di spazi privi di valore aggiunto, è necessario che i soci creino e lavorino ad un progetto unico, operando secondo criteri più aderenti rispetto al vecchio modello di studio professionale. Il professionista deve pertanto "accettare" una parte della sua autonomia, al fine di rendere conto della propria attività ai suoi soci. I soci dovranno approvare insieme il budget ed il bilancio, condividere struttura operativa e clientela. Tutto ciò richiede un importante impegno in termini di tempo ed energia.

I vantaggi dell'aggregazione fra professionisti

L'aggregazione fra professionisti consente di affrontare il mercato con una struttura più organizzata ed in grado di rispondere adeguatamente alle domande sempre più variegate e specializzate formulate dalla clientela. Nell'ambito di una aggregazione i professionisti hanno la possibilità di ripartire le prestazioni secondo le loro rispettive inclinazioni, di creare tramite un confronto continuo con i colleghi, di ripartire responsabilità e rischi. In un tale contesto la digitalizzazione degli studi professionali costituisce un'opportunità di ottimizzazione dei processi operativi, di maggior visibilità nei confronti del mercato e di acquisizione di nuova clientela mediante le tecniche del web marketing. La digitalizzazione, pertanto, va vista come uno strumento che agevola il processo aggregativo fra studi, in quanto consente ed accelera l'integrazione fra le diverse strutture professionali.

Il ruolo dell'advisor nelle operazioni M&A di studi professionali

Il rischio maggiore in simili progetti è quello che emerge un'incapacità fra i soci inizialmente non verificata, che non va alla sinistra prodigiale ed operativa. Al fine di prevenire questo rischio è opportuno affidare a consulenti terzi specializzati in questa tipologia di operazioni, i quali accompagnano i professionisti nel percorso di aggregazione, fornendo gli adeguati modelli relazionali, contrattuali e regolatori per la chiusura dell'operazione. L'advisor terzo deve essere in grado di fornire ai professionisti dei modelli reali di operazione di acquisizione/cessione di studi professionali, nell'ambito del quale il professionista venga assistito a 360 gradi in tutte le fasi dell'operazione: ricerca ed individuazione del partner adeguato; quantificazione del valore dei singoli studi; adeguata valutazione dell'operazione; supporto contrattuale/fiscale; gestione di tutta la contabilità/comprensiva di studi e regolamenti; gestione della negoziazione sino al closing dell'operazione.

L'intervento di un advisor terzo in questo tipo operazioni è fondamentale, in quanto i singoli professionisti, pur avendo a volte le competenze per coprire singoli fasi dell'operazione, hanno assoluto bisogno di un soggetto terzo che dia impulso ed i giusti tempi al tutto, fornisca il modello adeguato al caso, cerchi le necessarie sinergie fra le esigenze delle parti e risolva, con ogni adeguata cautela, ogni eventuale criticità che emerge nel corso della trattativa. Il fai da te è estremamente scoraggiato, in quanto esso difficilmente porta ad una canalizzazione dell'operazione e, quando questa si chiude, spesso rivela di essere in ambito valutativo/contribuire che non pregiudicano il buon fine nel medio-lungo periodo.

CORSI IN EVIDENZA

Adempimenti e novità IVA 2020
Milano e Web 5/02/2020

Bilancio d'esercizio e principi contabili nazionali
Milano e Web 6/02/2020

Novità fiscali 2020: le leggi di bilancio e il collegato fiscale
Verona 3/01/2020, Milano e Web 10/02/2020

EC Euroconference CONSULTING

www.ec.it

ISCRIVITI ALLA MAILING LIST

Nome _____

Cognome _____

E-mail _____

Provincia/regione _____

☐ Dichiaro di aver letto e di accettare l'informativa sulla privacy

[Iscriviti](#)

5 INCONTRI DICHIARATIVI

CPF OBBLIGATORI

1 PIÙ LETTI DELLA SETTIMANA

- La corretta gestione delle autotutture elettroniche (e non)**
di Luca Marinin - 9 Gennaio 2020
- Iva: appalti con reverse charge**
di Sandro Cusato - 9 Gennaio 2020
- La tenuta dei registri Iva mediante sistemi elettronici**
di Cristoforo Florio - 13 Gennaio 2020
- Il nuovo bonus fiscale del 30% per le facciate degli edifici**
di Cristoforo Florio - 14 Gennaio 2020
- Scambi intracomunitari alle prove delle prassi interne**
di Luca Caramaschi - 9 Gennaio 2020

Scarica un Quotidiano dal nostro archivio PDF

[gg/mm/aaaa](#)

CECCA IN ARCHIVO

4. Nella parte finale sarà presente il footer pubblicitario che punterà a <https://mpopartners.com/>

della struttura societaria/associativa, misura delle partecipazioni, governance, ripartizione degli utili, comunicazione al pubblico, marketing etc. Si tratta di una sfida complessa, nell'ambito della quale il professionista deve accettare di perdere sovranità sul suo studio e di condividere con altri colleghi oneri e onori inerenti l'esercizio dell'attività professionale. La difficoltà maggiore è di carattere culturale, in quanto il professionista deve accettare l'idea di non essere più il dominus unico dello studio e di dover condividere con i suoi soci la governance, le strategie, la clientela. Affinché l'aggregazione non si riduca ad una mera condivisione di spazi priva di valore aggiunto, è necessario che i soci credano e lavorino ad un progetto unico, operando secondo criteri più aziendali rispetto al vecchio modello di studio professionale. Il professionista deve pertanto "sacrificare" una parte della sua sovranità, al fine di rendere conto della propria attività ai suoi soci. I soci dovranno approvare insieme il budget ed il bilancio, condividere struttura operativa e clientela. Tutto ciò richiede un importante impegno in termini di tempo ed energie.

I vantaggi dell'aggregazione tra professionisti

L'aggregazione tra professionisti consente di affrontare il mercato con una struttura più organizzata ed in grado di rispondere adeguatamente alla domanda sempre più variegata e specializzata formulata dalla clientela. Nell'ambito di una aggregazione i professionisti hanno la possibilità di ripartirsi le prestazioni secondo le loro rispettive inclinazioni, di crescere tramite un confronto continuativo con i colleghi, di ripartirsi responsabilità e rischi. In un tale contesto la digitalizzazione degli studi professionali costituisce un'opportunità di ottimizzazione dei processi operativi, di maggior visibilità nei confronti del mercato e di acquisizione di nuova clientela mediante le tecniche del web marketing. La digitalizzazione, pertanto, va vista come uno strumento che agevola il processo aggregativo fra studi, in quanto consente ed accelera l'integrazione fra le diverse strutture professionali.

Il ruolo dell'advisor nelle operazioni M&A di studi professionali

Il rischio maggiore in simili progetti è quello che emerge un'incompatibilità fra i soci inizialmente non verificata, che non vi sia sintonia progettuale ed operativa. Al fine di prevenire questo rischio è opportuno affidarsi a consulenti terzi specializzati in questa tipologia di operazioni, i quali accompagnino i professionisti nel percorso di aggregazione, fornendo gli adeguati modelli valutativi, contrattuali e negoziali per la chiusura dell'operazione. L'advisor terzo deve essere in grado di fornire ai professionisti dei modelli roditi di operazione di cessione/fusione di studi professionali, nell'ambito del quale il professionista venga assistito a 360 gradi in tutte le fasi dell'operazione: ricerca ed individuazione del partner adeguato; quantificazione del valore dei singoli studi; strutturazione dell'operazione tramite supporto civilistico/fiscale; redazione di tutta la contrattualistica comprensiva di statuti e regolamenti, gestione della negoziazione sino al closing dell'operazione.

L'intervento di un advisor terzo in questo tipo operazioni è fondamentale, in quanto i singoli professionisti, pur avendo a volte le competenze per coprire singole fasi dell'operazione, hanno assoluto bisogno di un soggetto terzo che dia impulso ed i giusti tempi al tutto, fornisca il modello adeguato al caso, cerchi la necessaria sintesi fra le esigenze delle parti e risolva, quale soggetto imparziale, ogni eventuale criticità che emerga nel corso delle trattative. Il fai da te è estremamente sconsigliato, in quanto esso difficilmente porta ad una concretizzazione dell'operazione e, quando questa si chiude, spesso risente di lacune in ambito valutativo/contrattuale che ne pregiudicano il buon fine nel medio/lungo periodo.



"Ho deciso di cedere il mio studio professionale con MpO"

MpO è il partner autorevole, riservato e certificato nelle operazioni di cessione e aggregazione di studi professionali:
Commercialisti, Consulenti del lavoro, Avvocati, Dentisti e Farmacisti.



Facebook



Twitter

G+ Google+

in LinkedIn

Lascia un commento

1

La corretta gestione delle autofatture elettroniche (e non)

di Luca Mambrin - 9 Gennaio 2020

2

Iva: appalti con reverse charge

di Sandro Cerato - 9 Gennaio 2020

3

La tenuta dei registri Iva mediante sistemi elettronici

di Cristoforo Florio - 13 Gennaio 2020

4

Il nuovo bonus fiscale del 90% per le facciate degli edifici

di Cristoforo Florio - 14 Gennaio 2020

5

Scambi intracomunitari alla prova della prassi interna

di Luca Caramaschi - 9 Gennaio 2020

Scarica un Quotidiano dal nostro archivio PDF

gg/mm/aaaa

CERCA IN ARCHIVIO



5. Un articolo al giorno conterrà il popup di MpO che punterà a <https://mpopartners.com/>

