

## 1. La mail del giovedì conterrà il logo MPO

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

**Euroconference NEWS**  
L'INFORMAZIONE QUOTIDIANA DA PROFESSIONISTA A PROFESSIONISTA  
Direttori: Sergio Pellegrino e Giovanni Valcarenghi

**MpO PARTNERS**  
FUSIONI & ACQUISIZIONI  
di Attività Professionali

**Edizione di mercoledì 15 Gennaio 2020**

 [ACCEDE 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](#)

## 2. L'articolo comparirà in basso sulla destra della vetrina

**NEWS**  
**Euroconference**  
L'INFORMAZIONE GIURIDICA DI PROFESSIONALITÀ E PROFESSIONALISMO.  
www.euroconference.it

mercoledì 15 gennaio 2020

**FISCO E PATRIMONIO** **ACCERTAMENTO E CONTENZIOSO** **SOCIETÀ E BILANCIO** **ALTRI TEMA**  
**NON SOLO FISCO**

ACCESSIONE A TUTTI I CONTENUTI DI EVOLUTION INTEGRATI CON EUROCONFERENCE NEWS

**ADEMPIMENTI**



Primi chiarimenti dell'Agenzia sui contratti di appalto  
di Sandro Cerato - 15 Gennaio 2020

**ADEMPIMENTI**



Primi chiarimenti dell'Agenzia sui contratti di appalto  
di Sandro Cerato - 15 Gennaio 2020

**DIRITTO SOCIALE**



L'adeguato assetto organizzativo, amministrativo e contabile nelle Pmi - II parte  
di Fabio Farino - 15 Gennaio 2020

**VETRINA**



Sport, terzo settore, non profit. Che fare?  
di Euroconference Centro Studi Tributari - 15 Gennaio 2020

**IV**



L'ulterometro di novembre 2019 può essere inviato entro il 31 gennaio  
di Fabio Farino - 15 Gennaio 2020

**CRISI D'IMPRESA**



Il fallimento del socio illimitatamente responsabile  
di Roberto Di Stefano - 15 Gennaio 2020

**ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A**



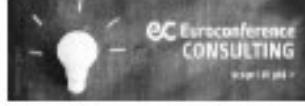
Il mondo delle professioni sta cambiando, aggregarsi per competere  
di Alessandro Sessa, Goffredo Giordano - 15 Gennaio 2020

**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, la legge di bilancio e il collegato fiscale  
Verona 9/02/2020, Milano e Web 10/02/2020



**ISCRIVITI ALLA MAILING LIST**

Nome  
 Cognome  
 E-mail  
 Provincia res.  

Il Dichetto di aver letto e di accettare l'informazione sulla privacy'

**Iscriviti**

**4 INCONTRI DICHARATIVI**  
Milano 2020 - 10/02/2020

**ABBI FISCALE**

Ex assedi per lettera, ma la misura non cambia  
di Matteo Salvini

**CFP OBBLIGATORI**  
Milano 2020 - 10/02/2020

**I PUNZETTI DELLA SETTIMANA**

1 La corretta gestione delle autofatture elettroniche (e non)  
di Luca Mambri - 9 Gennaio 2020

2 Iva: appalti con reverse charge  
di Sandro Cerato - 9 Gennaio 2020

3 Iva: appalti con reverse charge  
di Sandro Cerato - 9 Gennaio 2020

4 Iva: appalti con reverse charge  
di Sandro Cerato - 9 Gennaio 2020

### 3. Cliccando sul titolo l'articolo comparirà come sotto

**NEWS**  
L'INFORMAZIONE QUOTIDIANA DI PROFESSIONISTI E PROFESSIONISTI

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 INTEGRATO CON EUROCONFERENCE NEWS +

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 Sessa e Goffredo Giordano

Le storiche propensioni dei professionisti ad esercitare individualmente le loro attività è entrata in crisi da circa 30 anni.

**Così sono state le cause delle crisi di tale modello organizzativo?**

Per dare una risposta a tale domanda occorre partire da un dato molto interessante riferito dalle cause di previsioni ed aspettativa dei ragionieri e dei dotti commercialisti relativo al numero degli iscritti.

Nella seguente tabella e nel "Grafico 1" vengono di seguito vengono rappresentati il numero degli iscritti nel 1994 e nel 2018.

Anno	Iscritti CNIPK	Iscritti CNIPAOI	Totale
1994	23.870	16.190	39.980
2018	25.238	68.552	93.780

**Grafico 1**

Quanto aumento esponenziale di iscritti (+225%) ha indubbiamente sconvolto la concorrenza fra i professionisti sul territorio nazionale riducendo, di fatto, il numero di clienti pro-capite.

Le maggior concorrenza ha comportato, di conseguenza, una comprensione dei fallimenti e dell'espansione delle aree di competenza e dunque un aumento della domanda specificistica 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 autonoma organizzatività 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 pratica l'operazione di cessione di uno studio professionale si lega alla necessità di realizzare a proprie spese una serie di costi che sono in realtà costi di gestione per il professionista che ha deciso di cedere il proprio studio. In questo caso il professionista accapponga le sue esigenze di permanenza nel mercato fornendo un servizio di consulenza e supporto tecnico a chi si occupa di gestire il studio. I professionisti che hanno deciso di cedere il proprio studio, non scendono su mercato per cercare di vendere il studio, bensì fanno delle trattative con le parti interessate, per cercare di raggiungere un accordo di collaborazione che consentano la permanenza del consueto mercato dello studio. L'orizzonte, la cessione/acquisizione di uno studio professionale si realizza sostanzialmente, all'interno di una prima fase, intrecciando aggregazione fra due strutture, in quanto le strutture operative dello studio ceduto (bilancio, personale, procedure e beni strumentali) viene incorporata dall'acquirente.

**Fusione fra studi professionali**

La seconda tipologia di aggregazione è costituita dalla fusione fra studi professionali e/o dalla stipula di controlli di rete fra professionisti. Il professionista più avulso sente l'esigenza di creare intorno la realizzazione di partnership che consentano di presenziare al mercato fornendo un'offerta strutturata e specialistica di produzioni professionali. In questo caso, a differenza dell'operazione di acquisizione/cessione dello studio, in cui si anticipa un binomio prevedibile, i professionisti che hanno deciso di creare una rete, non scendono su mercato per cercare di vendere il studio, bensì fanno delle trattative con le parti interessate, per cercare di raggiungere un accordo di collaborazione che consentano la permanenza del consueto mercato dello studio. L'orizzonte, la cessione/acquisizione di uno studio professionale si realizza sostanzialmente, all'interno di un progetto unico, operando secondo criteri più aziendali rispetto al vecchio modello di studio professionale. Il professionista deve perciò "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 fra professionisti**

L'aggregazione fra professionisti consente di affrontare il mercato con una struttura più organizzata ed in grado di fornire addirittura servizi professionali sempre più variopinti e specializzati forniti dalla clientela. Non a caso di una aggregazione professionali hanno la possibilità di ripartire le produzioni secondo le loro rispettive incisività, di creare insieme un cordone continuativo con i colleghi, di ripartire responsabilità e rischi. In un tale contesto la digitalizzazione degli studi professionali costituisce un'opportunità di ottimizzazione del processo operativo, di maggior visibilità nei confronti del mercato e di acquisizione di nuove clientela mediante le tecniche del web marketing. La digitalizzazione, pertanto, va vista come uno strumento che consente il processo aggregativo fra studi, in quanto consente ed accresce l'integrazione fra le diverse strutture professionali.

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

Il ruolo maggiormente in stile progettisti è quello che emerge da un'incompatibilità fra i soci inizialmente non verificata, che non si sentono percepiti ed operativi. Al fine di prevenire questo rischio è opportuno affidare a consiglieri forti 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 chiave dell'operazione. L'advisor lezzi deve essere in grado di fornire ai professionisti dei modelli sociali di operazione di cessione/fusioni di studi professionali, nell'ambito dei quali il professionista venga assegnato a 360 gradi in tutte le fasi dell'operazione, rispettando i vincoli professionali, quelli di etica del valore del consiglio aziendale, di funzionalità dell'operazione, insieme supporto contabile/legale, sicurezza di tutta la controllabilità comprensiva di studi e regolamenti, gestione della negoziazione sino al closing dell'operazione.

L'intervento di un advisor forte in questo tipo di operazioni è fondamentale, in quanto i singoli professionisti, pur avendo a volte la competenza per cogliere singole fasi dell'operazione, hanno assoluto bisogno di un consiglio forte che dia impulso ed i grandi tempi al tutto. Forse il modello adeguato al caso, cerchi la necessaria sinergia fra le esigenze della parte e di studio, quale appoggio imparziale, ogni sventurata critica che emerge nel corso della trattativa. Il cui da lui è salveranno somigliato, in quanto sono efficacemente porti ad una conciliazione dell'operazione e, quando questo si chiude, aprevo risente di luci in ambito valutativo/controllativo che ne prefigurano il buon fine nel medio/lungo periodo.

**Il mondo delle professioni sta cambiando, aggregarsi per competere**

**CORSI IN EVIDENZA**

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

Bilancio d'esercizio e principi contabili nazionali  
Milano e Web 5/02/2020

Novità fiscali 2020, la legge di bilancio e il collegato fiscale  
Verona 3/02/2020, Milano e Web 10/02/2020

**ISCRIVITI ALLA MAILING LIST**

Nome \_\_\_\_\_  
Cognome \_\_\_\_\_  
E-mail \_\_\_\_\_  
Provincia natale \_\_\_\_\_  
 Dichiaro di aver letto e di accettare l'informazione sulla Privacy

**Iscriviti**

**4 INCONTRI DICHIAIRATI**  
L'adempimento della legge di bilancio e il collegato fiscale  
Milano 3/02/2020, Verona 3/02/2020, Roma 3/02/2020, Bari 3/02/2020

**CFP OBLIGATORI**  
Molti soci di Aci hanno raggiunto il loro obiettivo: non è troppo tardi per iniziare anche tu!

**I PIÙ LETTI DELLA SETTIMANA**

**1** La corretta gestione delle autoletture elettroniche (e non)  
di Luca Mambri - 9 Gennaio 2020

**2** Iva appalti con reverse charge  
di Sandro Cenzo - 9 Gennaio 2020

**3** La temuta dei negozi Iva mediante sistemi elettronici  
di Claudio Fiorio - 13 Gennaio 2020

**4** Il nuovo bonus fiscale del 90% per le facciate degli edifici  
di Claudio Fiorio - 14 Gennaio 2020

**5** Scambi intracomunitari alla prova delle pressi interne  
di Luca Cameracci - 9 Gennaio 2020

**Scarica un Quotidiano dal nostro archivio PDF**

ggfimm/aaa

**CERCA IN ARCHIVIO**

#### 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 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 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 rodati 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 emerge 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+](#)

[LinkedIn](#)

[Lascia un commento](#)

**1** La corretta gestione delle autofatture elettroniche (e non)

di [Luca Mambrini](#) - 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/>

