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

Edizione di giovedì 17 Dicembre 2020

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Il valore economico degli studi legali

di **Giangiacomo Buzzoni di MpO & Partners**

L'attività forense non è un'attività capital intensive, ovvero basata su ingenti investimenti di capitale. Gli avvocati investono invece tempo, conoscenza, competenza e cura nella gestione e nello sviluppo dei rapporti, in modo tale da:

- **costruire un portafoglio clienti** quanto più possibile fidelizzato
- **creare relazioni** con altri avvocati, professionisti ed enti, al fine di ampliare e rinnovare il proprio portafoglio clienti
- **sviluppare attorno a sé un'organizzazione** che permetta l'esercizio della professione in condizioni di efficacia ed efficienza.

Questi sono gli elementi che rappresentano il valore economico di uno studio legale, e maggiori sono le probabilità di riuscire a trasferirli al collega acquirente, maggiore sarà tale valore. **Obiettivo dell'acquirente è infatti proseguire l'attività mantenendo la rete di contatti già avviata e fidelizzata dal professionista cedente, al fine ultimo di trarne un flusso continuo di reddito.**

La trasferibilità del rapporto fiduciario che lega il professionista e la sua rete di contatti è quindi l'elemento più importante, ma anche quello più difficilmente valutabile in quanto di natura soggettiva e personale.

CONTINUA A LEGGERE...