

Le operazioni di M&A nel mondo delle professioni crescono a doppia cifra

La crisi, la concorrenza e le richieste del mercato hanno cambiato i modelli

**L'**avvocato solo al comando del suo studio? Un modello entrato in crisi profonda già da tempo. Crisi che si è approfondita a causa della crescita esponenziale della concorrenza e dell'estensione delle aree di competenza con cui il legale è costretto a confrontarsi. Gli avvocati italiani infatti sono cresciuti dai 111.827 del 2005 ai 242.796 del 2017 e di questi solo il 25 % svolge la professione in società o associazione.

Da ciò è derivata una compressione dei fatturati e un aumento della domanda specialistica da parte della clientela. Ora il legale ha la necessità di organizzare strutture complesse ed articolate che siano in grado di far fronte alla domanda e che possano operare secondo criteri di autonomia e redditività. Questi fattori hanno determinato una spinta per tutti i professionisti verso soluzioni di aggregazione e un conseguente aumento dell'interesse per le operazioni di M&A. È per dare una risposta a tale interesse che anche in Italia sono cresciute realtà come MpO Partners di Milano, tra le poche società che operano nell'attività di advisor per le operazioni di M&A di studi professionali.

«Sebbene la categoria degli avvocati si sia mossa con un certo ritardo ri-

spetto alle altre — osserva Alessandro Siess, co-fondatore di MpO —. Oggi si registra una significativa inversione di tendenza e le operazioni su base annuale da noi gestite sono cresciute del 400%».

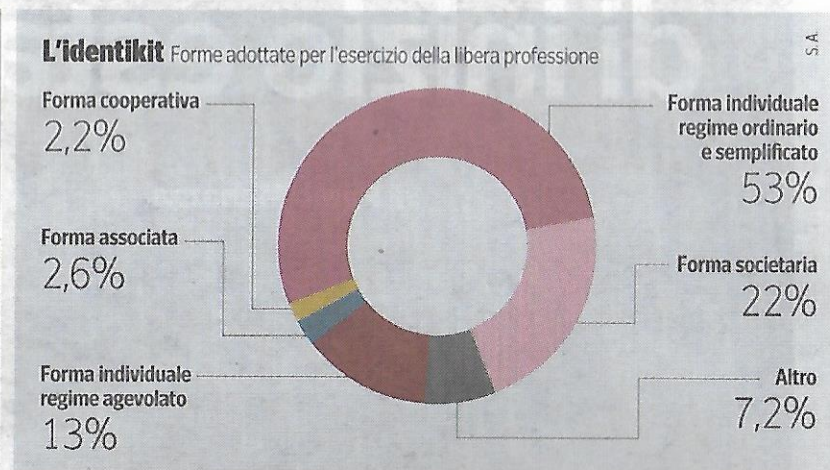
## L'acquisizione

Due i modelli di operazione che si stanno sviluppando. Il primo prevede la cessione dello studio nel suo complesso, comprensivo dei beni materiali, dei contratti con i dipendenti, del godimento dell'immobile e del trasferimento dei rapporti con la clientela.

Si tratta di operazioni che vengono costruite su fondamenta comuni: tutela del principio di continuità fra vecchia e nuova gestione tramite mantenimento per un periodo con-

# Mai più soli: parte il risiko

di Isidoro Trovato



gruo della sede, del personale e delle procedure operative; periodo di affiancamento e canalizzazione della clientela; verifica dell'effettivo trasferimento della clientela al termine del periodo di affiancamento; eventuale

adeguamento del prezzo; obblighi di non concorrenza adeguatamente contrattualizzati; auspicabile prosecuzione della collaborazione fra cedente e acquirente anche al termine dell'affiancamento.

## La rete

Altro discorso è quello della fusione o del contratto di rete fra professionisti. L'esigenza è di crescere tramite la realizzazione di partnership che consentano di presentarsi al mercato tramite un'offerta strutturata e specialistica di prestazioni.

La sfida è quella di superare le antiche remore culturali del professionista abituato ad essere esclusivo dominus del suo studio e di accettare di condividere con altri colleghi i clienti, la governance, gli obiettivi e le rispettive competenze. È una sfida complessa nell'ambito della quale, accompagnati da consulenti qualificati, si devono trovare accordi su criteri valutativi, modelli contrattuali, ripartizione di utili, strategie, comunicazione al pubblico, marketing. «Stiamo intercettando — spiega ancora Siess — una domanda nuova ed in forte crescita. Siamo agli inizi, ma il processo di aggregazione tra professionisti è un fenomeno irreversibile che riteniamo debba essere accompagnato sia da un supporto formativo culturale da parte degli Ordini sia da iniziative normative che lo incentivino sul piano anche della fiscalità».