

FUSIONI E ACQUISIZIONI ANCHE NEGLI STUDI SI GIOCA A RISIKO

Nonostante la pandemia, aggregazioni in crescita. Valori stabili: le misure anti Covid hanno aumentato l'attività di supporto alle aziende

di **Isidoro Trovato**



Volti Corrado Mandirola, founder e ceo di MpO & Partners

quisizioni di studi professionali— ma gli effetti che può produrre sui flussi di cassa e sulla crescita in futuro».

I dati

Il centro studi di MpO & Partners ha

consulenti del lavoro ed emerge che l'impatto è stato relativamente basso e che le valutazioni degli studi risentono poco della crisi in atto.

Diversi i fattori che hanno generato una tenuta dei valori: innanzitutto la domanda di prestazioni da parte della clientela è addirittura cresciuta a causa dei tanti decreti emanati in piena emergenza Covid. Basti pensare alle domande per cassa integrazione, alle richieste di finanziamento, alle richieste di pagamento dei bonus spettanti ai lavoratori autonomi, alle richieste di importi a fondo perduto. Gli studi non hanno fornitori rilevanti, indispensabili e a rischio default, come potrebbe essere il caso, ad esempio, nella produzione di autoveicoli. A ciò si aggiunge il fatto che tradizionalmente gli studi professionali italiani non presenta-

● Su Corriere.it

Il sito de L'Economia del Corriere della Sera si è arricchito di una nuova sezione dedicata a professionisti, lavoratori autonomi e partite Iva. Le manovre previdenziali, le misure straordinarie messe in atto per l'emergenza sanitaria legata al Covid: tutte le informazioni su www.corriere.it/economia/impreseprofessionisti

risorse umane, è stata oggetto di aiuti statali. Gli studi hanno retto ma il mercato ha registrato un'impennata di acquisizioni e fusioni.

La tendenza

«Durante l'anno della pandemia MpO ha registrato un incremento significativo dei mandati acquisiti — racconta Mandirola — in 9 mesi di apertura abbiamo fatto +10% rispetto al miglior anno (2018) e +52% rispetto alla media dei precedenti 8 anni (2019-2012). Pensavamo che l'incremento si riferisse principalmente a studi di piccole dimensioni, mentre in realtà gli studi che ci hanno dato mandato sono di medio grandi dimensioni. Le ragioni: gli studi più grandi, che hanno clientela più strutturata, prima di quelli piccoli hanno compreso la necessità di aggregarsi per rispondere alle esigenze della clientela, che richiede sempre più consulenze specialistiche. Probabilmente la pandemia ha accelerato questo processo e portato il mondo delle professioni ad avvicinarsi agli