



Gli avvocati giocano la carta aggregazione (con via d'uscita)

Le tendenze. Sempre più studi a caccia di sedi e boutique per crescere, anche attraverso «nozze» con i commercialisti. Ma con clausole di recesso



Valeria Uva

Gli avvocati tentano la carta dell'aggregazione, anche guardando alle altre professioni. Rimasti finora marginali rispetto ai (timidi) processi di crescita e accentrimento che hanno riguardato negli scorsi anni soprattutto commercialisti e consulenti del lavoro, ora, dopo l'amara esperienza del Covid, i legali cominciano a farsi avanti e a cercare contatti per avviare processi di aggregazione sia orizzontale, ovvero con altri studi legali affini o in realtà territoriali diverse, sia verticali, ovvero con studi apportatori di altre competenze, in particolare di commercialisti per dare vita a realtà multidisciplinari.

È un segnale piuttosto forte che emerge dai numeri della società MpO, specializzata in consulenza sui processi di aggregazione degli studi professionali, la quale negli anni ha acquisito un database di contatti e mandati tale da costituire un buon osservatorio del fenomeno: l'anno scorso la società ha ricevuto 271 contatti da parte di studi legali interessati a processi di integrazione, quasi quattro volte il numero di quelli registrati nell'anno del Covid, il 2020. «In assoluto, certo, i numeri sono ancora modesti e devono tradursi poi in effettivi mandati - osserva Alessandro Siess, fondatore di MpO - ma segnalano un fenomeno del tutto nuovo, visto che i legali finora erano rimasti ai margini di qualsiasi aggregazione».

Proprio il ciclone Covid sembra aver costretto in fretta a questo rapido cambio di prospettiva. In un primo tempo, in piena pandemia, sono cresciute molto le richieste di cessione: nel 2020 uno su tre tra chi si è rivolto a MpO lo ha fatto "per gettare la spugna". Fenomeno già archiviato nel 2021 con appena il 2% dei contatti in questo senso.

Chi cerca

Ora invece a prevalere sono i "matrimoni" o meglio le richieste di fidanzamento tra studi: uno su due

pensa già all'acquisizione per ingrandirsi, mentre più del 40% parte, appunto, dal "fidanzamento", ovvero da una graduale integrazione di competenze.

A tracciare l'identikit di questi clienti è Alessandro Massimelli, responsabile area legale degli advisor: «Si tratta di studi abbastanza piccoli, composti in media da uno o due partner, con una scala di fatturato che va dai 200 agli 800mila euro». L'obiettivo? «A volte è di espandersi acquisendo studi in altre città, di fatto da Roma in su - continua - e altre volte di ottenere competenze mancanti, e quindi si cercano boutique». Le grandi law firm nazionali e internazionali, naturalmente, seguono altre dinamiche.

I requisiti

Il fattore chiave è la clientela: «Si guarda solo alle aziende e non alle persone fisiche - precisa Corrado Mandirola, fondatore e Ad della società - perché sono le uniche a garantire continuità di mandati». Nell'avviare l'integrazione gli avvocati si muovono con più cautela rispetto ai commercialisti e prediligono strumenti contrattuali a formazione progressiva con previsione di una prima fase soft di cooperazione/test (dai sei mesi a un anno di durata), seguita - se tutto funziona - dalla vera e propria integrazione. Questo perché pesa una forte personalizzazione del rapporto con la clientela che spesso i legali non si sentono di condividere.

«Ma incide anche la minor ripetitività dell'attività legale rispetto ai servizi, tra cui contabilità e buste paga, prestati da commercialisti e consulenti del lavoro», aggiunge Siess. Decisivo diventa quindi blindare lo statuto con vie d'uscita flessibili in caso di esito negativo del periodo di test. In altre parole, per gli studi legali - più che per altre realtà - si studiano clausole ad hoc che garantiscono a entrambe le parti il recesso unilaterale senza perdite per nessuno. «L'elemento chiave per il successo dell'integrazione è una buona mappatura iniziale delle

L'identikit

251

Richieste da legali

I contatti per progetti di fusione e aggregazione da parte degli studi legali arrivati a MpO nel 2021, quattro volte tanto rispetto al 2020

53%

Verso l'acquisizione

Oltre la metà delle richieste da parte degli studi legali è orientata a progetti di acquisizione di altri studi più piccoli o di dimensione analoga

500mila

Fatturato medio

Va dai 500 agli 800mila euro il fatturato medio dello studio legale che si propone per realizzare una partnership o un progetto di fusione con studi simili

6 mesi

Durata minima test

Prima di concludere l'operazione gli studi si accordano per un periodo di prova di 6-12 mesi nei quali è ammesso il recesso unilaterale senza motivazione

33%

Cessioni 2020

Con lo scoppio della pandemia nel 2020 si sono moltiplicati gli studi legali che si sono rivolti alla società di consulenza solo per organizzare la vendita

1-2

Partner di studio in media

Per le realtà professionali che si candidano a processi di aggregazione e fusione con altri studi legali o tributari. Presenti anche in media due praticanti e due dipendenti

competenze di tutti i professionisti per evitare sovrapposizioni», aggiunge Massimelli.

La multidisciplinarietà

La pandemia poi sembra aver convinto i professionisti della sempre maggiore necessità di offrire alla clientela l'intera gamma di servizi. Crescono quindi le richieste di "matrimonio" tra avvocati e commercialisti. Unioni frenate, però, dagli ostacoli normativi e burocratici.

Lo sbocco naturale delle integrazioni, infatti, sarebbe la società tra professionisti. «Ma molti Ordini frenano sulla possibilità di iscriverne realtà multidisciplinari e quindi spesso si torna allo studio associato che è uno strumento del secolo scorso», chiosa Mandirola. Senza contare che le operazioni di aggregazione che danno vita alle Stp scontano ancora una fiscalità svantaggiosa.