

SALE LA FEBBRE DA AGGREGAZIONE

di **Giangiaco Buzzoni**
Centro studi Mp0 & Partners



Portare negli studi nuove competenze e creare economie di scala necessarie per competere. Con questi due obiettivi anche in Italia le acquisizioni tra studi professionali stanno aumentando. I più attivi finora sono stati i commercialisti, gli avvocati e i dentisti. Ognuno con un modello di aggregazione differente.

Negli ultimi anni le operazioni di M&A degli studi professionali hanno registrato un'interessante crescita anche nel nostro Paese con un duplice obiettivo: portare negli studi nuove competenze e generare economie di scala necessarie per competere su mercati sempre più complessi. Un trend destinato a rafforzarsi anche alla luce della recessione che stiamo attraversando. Certo, l'introduzione di una norma fiscale agevolativa per le aggregazioni tra professionisti o l'estensione del bonus aggregazioni previsto dalla legge di Bilancio 2022 anche al mondo della libera professione, potrebbe agevolare questo tipo di operazioni e renderle molto più appetibili. Finora le categorie professionali più dinamiche sono state quelle dei commercialisti, avvocati e dentisti, sebbene con modelli di aggregazione differenti. Vediamoli.

Superspecializzazione per i commercialisti

Le fusioni e acquisizioni di studi di commercialisti sono state un fattore rilevante nella creazione dei big della contabilità, e dalla metà degli anni '90 vi sono, in Australia, UK e USA, società di commercialisti quotate in Borsa che sono cresciute rapidamente tramite l'acquisizione di migliaia di altri studi. Anche in Italia, sebbene con un certo ritardo, le aggregazioni tra studi di

commercialisti iniziano ad avere volumi significativi e si sono attivati i primi "programmi di acquisizioni" di alcuni player di rilievo. Il modello, in questo caso, prevede la creazione di entità industrializzate per le attività ripetitive e standardizzate (quali il data entry o i cedolini paga) a cui vengono affiancate Stp/associazioni iperspecializzate al cui interno confluiscono le attività a più alto contenuto intellettuale (agevolazioni fiscali, fiscalità internazionale, controllo di gestione...).

Altro discorso, invece, per l'acquisizione di un singolo studio, senza la prospettiva di acquisirne/aggiungerne altri. L'obiettivo è in questo caso gestire il passaggio generazionale/monetizzare lo studio (per il cedente) e acquisire clientela o uno studio già avviato (acquirente). In entrambi i casi, la cessione/acquisizione si realizza sostanzialmente, almeno in una prima fase, tramite l'incorporazione della struttura operativa dello studio ceduto (titolare, personale, procedure e beni strumentali) in quella dell'acquirente.

Avvocati, si parte dalle competenze

Gli avvocati si sono trovati a operare in un contesto in cui l'appello delle forme giuridiche di più recente introduzione (le società tra professionisti e le società tra avvocati) appare ancora frenato dall'in-

certezza e dai vincoli del quadro normativo e giurisprudenziale di riferimento. Il fenomeno aggregativo fra studi legali, pertanto, si sta caratterizzando per la ricerca di strumenti di integrazione/aggregazione di competenze che differiscono, almeno in una prima fase, dalle operazioni di acquisizione o fusione vere e proprie.

Ferme le innegabili peculiarità che connotano ciascuna singola operazione di aggregazione professionale, si possono individuare alcuni profili comuni che caratterizzano l'M&A degli studi legali. Al di là della necessità di proteggere la natura del rapporto dell'avvocato con la propria clientela ed evitare il più possibile sovrapposizioni fra le aree di attività svolte dalle parti del progetto di integrazione e fra le rispettive competenze, si assiste all'individuazione di alcune fattispecie negoziali che prevedono una prima fase "soft" di cooperazione/test, per procedere poi, in caso di esito positivo, alla vera e propria integrazione professionale. Il periodo di test ha natura ideativa e operativa, durante il quale le parti coinvolte mirano ad approfondire la reciproca conoscenza personale e professionale, e prevede "vie d'uscita" piuttosto agevoli in caso di risultato non completamente soddisfacente

Dentisti più "imprenditorializzati"

Il settore dentale è stato in Italia il primo ad attirare l'attenzione del mondo imprenditoriale, che già 15 anni fa è partito con le cosiddette "catene dentali", e che oggi occupa una quota rilevante, se non preponderante, delle operazioni Merger & Acquisition di studi, alcuni dei quali arrivano a controllare anche centinaia di studi odontoiatrici in tutta Italia.

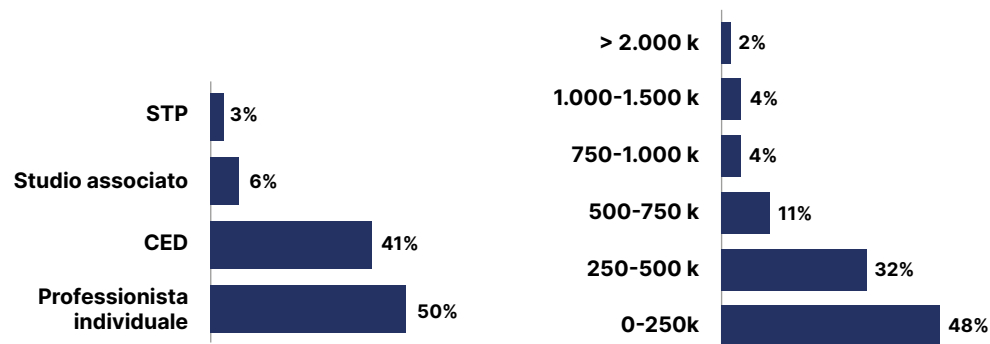
La restante quota è invece attribuibile alla realizzazione di "mini-gruppi" tra colleghi e ai trasferimenti di studi (interni o esterni) in risposta al problema del passaggio generazionale.

A differenza di commercialisti e avvocati, la cessione avviene necessariamente tramite veicoli societari per trasferire la necessaria autorizzazione sanitaria e, in molti casi, anche il "pacchetto pazienti".

Quest'ultima opzione è preferita sia dalle catene dentali sia dai mini-gruppi, soprattutto se l'acquirente è una realtà strutturata, con una sede nelle vicinanze dello studio target, e di un cedente con uno studio di piccole dimensioni, situato in una location non particolarmente rilevante e/o con attrezzature prossime al rinnovo.

LE ULTIME 100 OPERAZIONI TRA I COMMERCIALISTI

Fonte: MpO & Partners



UN BIGLIETTO DA VISITA A PROVA DI MERCATI

I profili tributari della struttura sono fondamentali per una genuina pianificazione per l'internazionalizzazione. Una mappa per districarsi tra gli istituti promossi e bocciati dalla giurisprudenza e dalle norme comunitarie.

di Emanuele Artuso
e Inge Bisinella

Studio Bogoni - Milano, Padova

Nel processo di internazionalizzazione delle imprese, un elemento di rilevanza per una organica pianificazione è costituito dai profili tributari che derivano dalla "qualificazione" della struttura perfezionata. Un passaggio obbligato anche per separare quegli istituti che i principi ordinamentali, la normativa comunitaria e la giurisprudenza consentono, da quelle forme di pianificazione meritevoli di censura.