

## ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

### ***Il trasferimento di uno Studio: il patto di non concorrenza***

di **Andrea Beltrachini di MpO & Partners**



***“Ho deciso di cedere il mio studio professionale con MpO”***

*MpO è il partner autorevole, riservato e certificato nelle operazioni di cessione e aggregazione di studi professionali:*  
**Commercialisti, Consulenti del lavoro, Avvocati, Dentisti e Farmacisti.**

Come più ampiamente illustrato nel mio contributo su EC NEWS del 9 aprile 2020 (*Il trasferimento di uno Studio: affiancamento e clausola “di salvaguardia”*), in assenza di normativa specifica, è toccato alla **Corte di Cassazione**, con la **sentenza n. 2860 del 2010**, enucleare il contenuto minimo e necessario del contratto, atipico, avente ad oggetto il trasferimento di uno Studio professionale.

Le operazioni di M&A di Studi ed attività professionali, secondo gli Eremellini, di fondano su *“l’assunzione di obblighi positivi di fare (mediante un’attività promozionale di presentazione e di canalizzazione) e negativi di non fare (quale il divieto di riprendere ad esercitare la medesima attività nello stesso luogo)”*. Obblighi, ovviamente, gravanti sul cedente.

Pertanto, dopo aver analizzato nel menzionato articolo del 9 aprile, l’attività di presentazione e canalizzazione della clientela, occorre ora soffermarsi sul **divieto di concorrenza**.

Nel nostro ordinamento la disciplina generale del patto di non concorrenza è dettata dall’ **art. 2596 c.c.**, ai sensi del quale *“Il patto che limita la concorrenza deve essere provato per iscritto. Esso è valido se circoscritto ad una **determinata zona** o ad una **determinata attività**, e non può eccedere la durata di **cinque anni**. Se la durata del patto non è determinata o è stabilita per un periodo superiore a cinque anni, il patto è valido per la durata di un quinquennio”*.

In caso di cessione dello Studio, generalmente il professionista cedente viene contrattualmente obbligato a non esercitare più l’attività professionale oggetto del trasferimento per un periodo fino a cinque anni e in un’area geografica, più o meno estesa in relazione alle caratteristiche della clientela dello Studio ceduto. Può essere comunque fatta salva la possibilità che il cedente continui a svolgere la propria professione in ambiti e con modalità che nel concreto non pregiudichino la canalizzazione della clientela a favore del subentrante: ad es. un commercialista che canalizza la propria attività di consulenza contabile-fiscale, potrebbe continuare a ricoprire incarichi di revisore, amministratore, consulente

tecnico dell'autorità di giudiziaria.

Ci si pone a questo punto una domanda: **cinque anni dopo aver canalizzato la clientela a favore del cessionario, il cedente potrebbe tornare a proporsi ai suoi “vecchi” ex clienti?**

Stando al tenore letterale dell'art. 2596 c.c. disposizione sopra citate, sembrerebbe di sì.

La risposta affermativa suona comunque paradossale ed in netto contrasto con la *ratio* stessa dell'attività di canalizzazione. Nel contratto di cessione dello Studio, infatti, il cedente si obbliga a presentare, uno per uno ed in via esclusiva, al subentrante un numero preciso di clienti, elencati in un prospetto nominativo al contratto stesso, ponendo in essere una serie di attività finalizzate a consentire al cessionario la possibilità di costituire con i clienti medesimi un nuovo rapporto fiduciario. La suddetta **attività di presentazione/canalizzazione** costituisce l'**obbligazione fondamentale** dell'operazione.

Si ritiene quindi corretto sostenere che l'obbligo di non concorrenza in relazione ai clienti nominativamente elencati trovi la propria fonte nella causa stessa del contratto di cessione dello Studio e non possa essere soggetto ad alcuna limitazione temporale. In altri termini, nella presentazione/canalizzazione è implicito il divieto di un futuro sviamento.

**Pertanto, il divieto di concorrenza nei confronti dei clienti presentati deve essere inteso come valevole in via definitiva.**

Nella prassi, inoltre, molte operazioni di M&A di Studi ed attività professionali si concretizzano non tanto con una mera cessione dello Studio, ma piuttosto con un'**aggregazione fra i professionisti e fra le strutture di cui sono titolari**. Si considerino ad esempio le seguenti ipotesi, tutt'altro che infrequenti:

1. il cedente, successivamente al periodo di presentazione/affiancamento o contestualmente al medesimo, inizia un rapporto di collaborazione, a vario titolo, con il cessionario (direttore di studio, consulente specialistico, consulente strategico..etc.);
2. il cedente conferisce il proprio Studio in una struttura più grande, rimanendo all'interno della medesima a titolo di partner.

Orbene, in tutte queste ipotesi (ed in altre analoghe), **il cedente, pur continuando a svolgere la propria professione, non è un concorrente del cessionario**. Anzi, il fatto che il cedente continui ad esercitare, nel quadro di un accordo di collaborazione o di *partnership*, con il cessionario costituisce, indubbiamente, un valore aggiunto per entrambi i professionisti coinvolti.

Il cedente, ormai slegato dalle incombenze asfissianti della gestione del proprio Studio, potrà **ottimizzare il proprio tempo** e dedicarsi ai settori nei quali meglio esplica la propria professionalità, aiutando nel contempo il cessionario a gestire le relazioni con la clientela.

Il cessionario, dal canto suo, sarà indubbiamente agevolato a fare un ulteriore **“salto di qualità”**

perché potrà contare sul proprio nuovo partner/collaboratore: sulla sua maturata esperienza e specifica preparazione settoriale, nonché sulla sua consolidata rete di relazioni sul territorio, che non si esaurisce, ovviamente, nel solo elenco dei clienti presentati, ma che è senza dubbio una solidissima base per raggiungere sempre nuovi clienti.

Sulla base di ciò si può concludere che il divieto di concorrenza a carico del cedente, sebbene vada necessariamente contrattualizzato, costituisca un “falso problema” nell’ambito della prassi sviluppatasi per le operazioni di cessione/aggregazione di studi professionali.