

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Gli accordi tipici nell'ambito delle operazioni di acquisizione/aggregazione di un'attività professionale

di **Alessandro Siess di MpO & Partners**



Lucrezia Saletti, Commercialista. Aeroporto Roma Fiumicino, Martedì ore 09:15.

“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.

Nel corso dei [nostri contributi](#) pubblicati sulle pagine di EC NEWS, abbiamo ripetutamente evidenziato che il contratto di cessione/acquisizione di uno studio professionale, pur prevedendo una necessaria monetizzazione in favore del professionista cedente (aggregato), si inserisce a pieno titolo nell'ambito della più ampia famiglia dei contratti di aggregazione fra professionisti, così come si è più volte evidenziato che tale operazione costituisce la concretizzazione di progetti di sviluppo professionale, capaci di creare ricadute positive su una vasta platea di soggetti: titolari degli studi, collaboratori, dipendenti, fornitori e amministrazione statale.

Ogni operazione va cucita su misura, avendo riguardo, ad esempio, alla tipologia dello studio oggetto di aggregazione, l'età e le esigenze del professionista aggregato, le caratteristiche del soggetto aggregatore, ma ciò nonostante **è possibile individuare e descrivere una serie di accordi che caratterizzano nella prassi la categoria generale delle operazioni di acquisizione/aggregazione** di uno studio professionale. Le possiamo riepilogare come segue.

1. **Determinazione di un corrispettivo** tramite l'individuazione di un fatturato annuo cedibile prodotto dalla clientela dello studio aggregato e l'applicazione al medesimo del **moltiplicatore calcolato tramite il metodo dell'analisi di regressione**.
2. Pagamento del corrispettivo pattuito mediante un importante **acconto iniziale ed un saldo spalmato in un periodo di tempo** indicativo di 3/5 anni.
3. **Permanenza del professionista cedente/aggregato all'interno della struttura** per un periodo di affiancamento/canalizzazione della clientela a cui farà seguito, nella maggioranza dei casi, un periodo di collaborazione, il cui oggetto, impegno e durata verranno pattuiti caso per caso, ma da cui sempre deriverà un reddito a favore del professionista aggregato/cedente; **in certi casi**, soprattutto quando il professionista aggregato non è vicino all'età pensionabile, **la sua permanenza nel medio/lungo**

termine all'interno della struttura (come socio o collaboratore) costituisce, nell'interesse di entrambe le parti, condizione *sine qua non* per il perfezionamento dell'operazione.

4. Previsione di una clausola di **verifica del fatturato annuo prodotto dalla clientela dello studio** nel corso del periodo prestabilito di affiancamento/canalizzazione della clientela e conseguente **eventuale adeguamento del prezzo** tramite applicazione del suindicato moltiplicatore alla variazione riscontrata del fatturato.
5. Condivisione delle **strategie di canalizzazione/presentazione/condivisione** della clientela.
6. Pattuizione di un **obbligo di non concorrenza** a carico del professionista aggregato, in relazione sia alla clientela dello studio oggetto di aggregazione sia alla possibilità di svolgere l'attività in un determinato luogo e per un certo periodo di tempo.
7. In deroga a quanto stabilito al punto precedente, **possibilità** per il professionista cedente di continuare a **svolgere liberamente la parte di attività professionale non cedibile**, come ad esempio gli incarichi giudiziali, di sindaco, di amministratore, **godendo, a tal fine, del supporto operativo del suo vecchio studio.**
8. Contrattualizzazione di un **accordo separato di collaborazione.**
9. **Mantenimento della sede** e qualora la sede dell'attività sia di proprietà del professionista aggregato, **pagamento in suo favore di un canone di locazione** per il godimento dell'immobile.
10. **Mantenimento all'interno della struttura di tutto o buona parte del personale dello studio**, con eventuale previsione di un accollo liberatorio del debito per Tfr e ratei maturati dai dipendenti.
11. **Centralizzazione di tutta l'attività gestionale/amministrativa** e conseguenziale smarcamento del professionista cedente dallo svolgimento della stessa.
12. Previsione di una **regola generale per cui debiti e crediti dello studio non passano** all'aggregatore e seguono i principi di competenza.
13. Costituzione di un **veicolo societario/associativo** ad hoc, nell'ambito del quale sia prevista la **partecipazione del professionista aggregato ed il mantenimento di un richiamo al suo nome o brand**, con diritto comunque al suo utilizzo da parte del professionista aggregatore.
14. Condivisione delle **strategie di comunicazione alla clientela.**
15. Qualora lo studio aggregato si avvalga di una società di servizi per l'esercizio della sua attività, **utilizzo a supporto dell'operazione dei negozi di affitto e/o cessione di azienda e/o di quote.**

Trattasi pertanto di **un'operazione atipica**, frutto di una prassi sviluppata dal mercato e tendenzialmente orientata alla realizzazione di una struttura che **garantisca un equilibrio sostenibile fra le esigenze delle parti**. Il tutto senza mai perdere di vista due principi cardine: necessità di **mantenere/rinnovare i rapporti fiduciari** in essere con la clientela e necessità di **mantenere/migliorare gli standard qualitativi** della prestazione professionale.