

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Statistiche sul mercato M&A degli studi di commercialisti e consulenti del lavoro

di **Giangiaco Buzzoni di MpO & Partners**



Lucrezia Siletti, 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.

Le operazioni di acquisizione/aggregazione di studi di Commercialisti e Consulenti del Lavoro sono molto diffuse ma poco conosciute, principalmente perché non vi è un obbligo di pubblicità, né dei dati di bilancio dei target né delle condizioni a cui avvengono le operazioni stesse. Tipicamente tali informazioni sono esclusivamente in possesso degli advisor che offrono consulenza nell'ambito di tali operazioni.

Di seguito, sono riportate alcune **statistiche relative alle ultime 100 operazioni di acquisizione/aggregazione di studi di Commercialisti e Consulenti del Lavoro seguite da MpO&Partners in qualità di advisor.**

Profilo dei Dominus cedenti:

Oltre il 60% dei professionisti cedenti nel campione ha un'età pari o superiore ai 60 anni e per 2 studi su 3 la ragione della cessione è da ricercarsi nel pensionamento. **La cessione dello studio avviene quindi nella maggior parte dei casi in una fase professionale matura e costituisce prevalentemente la soluzione al problema del passaggio generazionale dello studio.** La cessione, tuttavia, non è da intendersi come un abbandono totale e repentino della professione e dello studio, ma come una **graduale uscita, effettuata in un'ottica di continuità.** Infatti, quasi la totalità dei Dominus cedenti (83%) ha manifestato la volontà di proseguire la collaborazione con il subentrante dopo la cessione.

Oltre il 30% del campione è poi costituito da professionisti giovani, con un'età compresa tra i 40 ed i 50 anni. In questo caso le ragioni della cessione possono essere varie, sia personali (trasferimento residenza, inizio di altra attività, ecc..) sia professionali. Le prevalenti sono

professionali, e più che di cessioni in questo caso si tratta di aggregazioni: **non si ricerca un successore per lo studio ma si ricerca una struttura di più grandi dimensioni in cui inserire lo studio per favorirne la crescita.**

Profilo degli studi ceduti:

Circa metà del campione (52%) è costituito da studi che svolgono attività fiscale, contabile e giuslavoristica, poco meno della metà (42%) da studi che svolgono solo attività fiscale e contabile, solo il 5% è rappresentato da studi che svolgono esclusivamente attività giuslavoristica, vi è un unico caso di studio specializzato nel solo contenzioso. Gli studi sono localizzati principalmente nel nord-Italia (90%), mentre centro e sud sono residuali (rispettivamente 9% e 1%).

Metà degli studi (50%) è organizzata in forma individuale, il 41% è affiancato anche da un CED (27% società di capitali e 15% società di persone), il 6% è rappresentato da studi associati ed il 3% da STP.

Il 50% degli studi nel campione ha un fatturato ripetitivo compreso tra i 150.000 ed i 450.000 euro, con fatturati che oscillano da un minimo di 40.000 ad un massimo di 3.000.000 di euro. **Lo studio mediano ha un fatturato ripetitivo di 265.000 euro, impiega 3 risorse oltre al Dominus ed è sviluppato su una superficie di 140 mq. Spende in media circa il 50% di quel fatturato in software (8.000 euro), immobile (17.000 euro) e risorse umane (104.000 euro).**

Si tratta quindi di studi di **dimensioni maggiori rispetto ai dati medi forniti ad esempio dalle casse professionali**, ma ciò non deve stupire in quanto tali medie considerano anche i professionisti che operano in qualità di collaboratori e studi neocostituiti.

Le operazioni:

La durata media dell'operazione di cessione/aggregazione, dal ricevimento dell'incarico alla sottoscrizione della prima scrittura avente efficacia obbligatoria tra le parti, è di **5 mesi, di cui circa 1 mese dedicato alla valutazione del target e 4 alla ricerca delle controparti e alle trattative.** Anche in questo caso vi è una grande variabilità, con operazioni chiuse in 1 solo mese ed altre in oltre 2 anni. **La principale variabile che spiega la durata delle operazioni è la localizzazione geografica dello studio**, con gli studi situati in capoluoghi di provincia (55% del campione) che presentano una durata di 3,8 mesi contro i 5,5 mesi per gli studi situati in provincia (45% del campione). La tipologia di attività svolta (paghe rispetto a contabile e fiscale) non ha invece impatto sulla durata dell'operazione (mediana pressoché identica).

Guardando ai prezzi, **lo studio mediano è stato acquisito dietro il pagamento di un**

corrispettivo pari a 1,37 volte il suo fatturato ripetibile, con oscillazioni del multiplo all'interno del campione comprese tra un minimo di 0,73 volte ed un massimo di 1,80 volte.

Il pagamento di tali prezzi è avvenuto in tutti i casi in modo dilazionato. La dilazione ha previsto il **pagamento di un acconto che, nell'80% dei casi, è stato tra il 20% ed il 45% del prezzo di cessione, mentre la restante parte è stata corrisposta, attraverso il pagamento di rate, in media nel corso dei 48 mesi successivi.**

È infine rilevante evidenziare gli aspetti legati alla continuità, ovvero a quelle condizioni che permettono di facilitare il trasferimento del rapporto fiduciario al professionista subentrante, oggetto dell'operazione di acquisizione/agggregazione. **Il periodo di affiancamento, durante il quale il Dominus cedente affianca l'acquirente e gli presenta la clientela, è stato nell'80% dei casi di 12 mesi** (con impegno decrescente), nel restante 20% è stato protratto più a lungo ma comunque entro un massimo di 24 mesi.

Il rapporto fiduciario, inoltre, può essere sviluppato non solo verso il Dominus, ma ad esempio anche tramite i suoi dipendenti e collaboratori o il mantenimento della sede. **Nel campione non vi sono operazioni che hanno comportato una sostituzione dell'organico e nel 48% dei casi vi è stato anche l'accollo del TFR maturato dai dipendenti.** Il TFR rappresenta l'**unico debito** per cui spesso si verifica un trasferimento in capo al professionista acquirente, infatti nel 92% dei casi, a parte il TFR, la cessione non ha ricompreso debiti e crediti. Sempre ai fini della continuità, **nella maggior parte delle operazioni (85%) è stato mantenuto anche l'immobile in cui aveva sede lo studio.**

Poiché tutti i dati del campione provengono dalla medesima fonte è possibile che le statistiche presentate non siano rappresentative dell'intera popolazione, tuttavia si tratta comunque di **dati molto rilevanti perché numerosi e non reperibili** in nessun database pubblico.