

## ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

---

### ***Aggregazioni tra professionisti: un trampolino di lancio per il futuro***

di **Goffredo Giordano 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 già abbiamo avuto modo di evidenziare in precedenti contributi nel mondo delle professioni è in atto un profondo cambiamento. Ci riferiamo non solo a commercialisti e consulenti del lavoro, che maggiormente sono coinvolti in tali cambiamenti, ma anche ad altre professioni quali, ad esempio, avvocati, dentisti e farmacisti.

Il professionista italiano, storicamente orientato allo svolgimento della professione in modo individuale, sta lentamente (ma costantemente) entrando nell'ottica aggregativa per far fronte alle maggiori esigenze dei clienti che chiedono servizi sempre più numerosi e complessi che spingono, quindi, i professionisti ad organizzarsi con modelli più strutturati in grado di offrire servizi ad alto contenuto intellettuale ed iperspecializzati.

#### **Quali sono state le cause di questo cambiamento di tendenza?**

Per dare una risposta a tale domanda occorre partire da alcuni dati molto interessanti che sono stati rilevati sia dalla Fondazione Nazionale Dottori Commercialisti sia dalle casse di previdenza ed assistenza dei ragionieri e dei dottori commercialisti.

Dall'ultimo rapporto sull'Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili si rileva che il numero dei commercialisti, dopo un forte rallentamento degli ultimi anni, ha ripreso a crescere a un buon ritmo.

Nel 2020, infatti, la crescita degli iscritti all'Albo è stata dello 0,4%, molto meglio rispetto al +0,1% del 2019. A fine anno gli iscritti hanno oltrepassato la soglia dei 119 mila (per diventare 119.298) e nel corso dell'anno 2020 i nuovi iscritti sono stati 2.478. Anche il numero dei

praticanti, da molti anni in costante calo, sono tornati a crescere facendo registrare un aumento del 4,3%, anche se il loro numero in termini assoluti, pari a 12.938, resta sempre molto basso.

Un altro dato molto significativo, infine, è l'età anagrafica degli iscritti all'ODCEC in quanto il 63,2% rientrano nella classe dai 41-60 anni e gli over 60 hanno raggiunto circa il 19%.

In ultimo, anche le Società tra Professionisti (nonostante un tasso di crescita a doppia cifra) e le associazioni tra professionisti stentano a decollare nonostante i dati delle Casse di Previdenza dei Dottori Commercialisti e dei Ragionieri registrino un incremento dello 0,5% degli iscritti (per un totale di 98.795 al 31.12.2020) e la maggiore redditività dei professionisti che operano in forma associata (o societaria) rispetto ai professionisti organizzati sotto forma individuale.

In tale scenario si aggiunge non solo il dato relativo alla diminuzione, nel corso del 2020, dello 0,2% delle aziende iscritte nel Registro Imprese ma anche una diminuzione della popolazione italiana dello 0,6%.

Questi dati hanno avuto quale naturale conseguenza una maggiore concorrenza tra i professionisti sul territorio nazionale riducendo, di fatto, il numero di clienti pro-capite.

Pertanto, la maggior concorrenza ha comportato una compressione dei fatturati e dall'estensione delle aree di competenza è derivato un aumento della domanda specialistica da parte della clientela. Entrambi questi fenomeni hanno determinato una significativa spinta per gli studi professionali ad organizzarsi secondo modelli più complessi, in grado di far fronte all'evoluzione del mercato e di lavorare secondo criteri aziendali di autonomia organizzativa e massima redditività.

Si evidenzia, inoltre, che negli ultimi anni si sono evolute anche le finalità stesse delle operazioni M&A di studi professionali.

Infatti, sino a pochi anni fa le operazioni M&A di studi professionali erano davvero straordinarie, in quanto si manifestavano mediante l'acquisizione di un singolo studio senza la prospettiva di acquisirne altri. Tali operazioni avevano origine da due esigenze: il professionista cedente che doveva gestire il passaggio generazionale dello studio (e di garantirsi anche una sorta di TFR di fine carriera) ed il professionista acquirente che, per varie ragioni, desidera crescere e consolidare la propria professionalità (come ad esempio far fronte alla perdurante crisi ed alla conseguente perdita di clientela, il giovane professionista che desidera iniziare l'attività professionale con uno studio già avviato, etc.).

Da qualche anno si stanno consolidando operazioni più strutturate con l'obiettivo di acquisizione su larga scala sull'intero territorio nazionale al fine di:

Continua a leggere qui:

<https://mpopartners.com/articoli/aggregazioni-professionisti-trampolino-lancio-futuro/>