

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A***M&A tra studi di Commercialisti: i benefici attesi***

di Giacomo Buzzoni 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.*

Le fusioni e acquisizioni di studi di Commercialisti sono state un fattore rilevante nella creazione delle odierne grandi società di 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 rilevanti e si sono attivati i primi "programmi di acquisizioni" di alcuni *player* di rilievo.

Può essere quindi interessante **capire quali siano le strategie che spingono uno studio di commercialista ad effettuare un'operazione M&A, strategie che valgono tanto per il grande studio quotato estero quanto per il "classico" studio o il piccolo gruppo di studi italiano.**

Nonostante le ragioni che spingono le aziende a concludere operazioni di M&A siano state ampiamente analizzate e descritte dalla letteratura sull'economia industriale, finanziaria e strategica, **vi sono poche analisi nella letteratura accademica rivolte all'M&A di studi di commercialisti in particolare, o anche degli studi professionali in generale.**

Tra queste, Greenwood et al. (1993) si sono concentrati sulle sinergie delle fusioni di società di revisione avvenute in Canada; Wootton et al. (2003) hanno compiuto una analisi incentrata sulla crescita attraverso fusioni di studi di commercialisti di grandi e medio-grandi dimensioni negli USA; Alam e Nandem (2010) hanno analizzato i piccoli studi di commercialisti nell'Australia rurale. Pickering (2012) ha analizzato il processo di aggregazione attuato da due aggregatori australiani quotati ed ha anche estrapolato, dagli studi appena discussi, uno schema che sintetizza le motivazioni che spingono gli studi di commercialisti a effettuare operazioni di M&A.

Di seguito saranno "esplose" e contestualizzate tali motivazioni, suddivise in 4 macrocategorie.

Economie di scopo. È la fattispecie che ricomprende le aggregazioni tra **entità che forniscono servizi diversi, al fine di estendere l'offerta di servizi ai clienti** (*cross-selling*). È il caso dello studio specializzato in un particolare ambito (agevolazioni fiscali, finanza agevolata, etc.) o in un particolare settore (ad es. la *blockchain industry* piuttosto che gli enti ecclesiastici) che viene acquisito da un altro studio che non possiede quelle competenze. È anche il caso di due studi che svolgono attività diverse ma complementari che decidono di aggregarsi (ad es. semplicemente uno studio contabile e fiscale con uno studio solo paghe). Ricade in questa casistica anche lo studio di commercialista che si aggrega al fine di acquisire competenze multidisciplinari, come quelle consulenziali e legali.

Economie di scala. In questo caso l'aggregazione avviene tra **entità che forniscono servizi simili e sono localizzate nella stessa area geografica, con l'obiettivo di migliorare l'efficienza e sviluppare specializzazioni internamente**.

I vantaggi riguardano continua a [leggere qui](#)