

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Eventi formativi sulle “operazioni di cessione ed aggregazione di attività professionali - STP un mezzo per crescere”

di Goffredo Giordano di MpO Partners

Convegno di mezza giornata - EVENTO GRATUITO

LE OPERAZIONI DI CESSIONE ED AGGREGAZIONE DI ATTIVITÀ PROFESSIONALI

STP un mezzo per crescere

Evento accreditato ODCEC e CDL - Scopri le sedi



Si ritorna in sala!

Dal 17 maggio u.s. sono ripresi gli eventi formativi, gratuiti e validi ai fini della formazione professionale continua (materia obbligatoria), in presenza ed in collaborazione con Euroconference.

Si riparte da Ravenna e si proseguirà per tutto lo stivale fino alla fine del 2022.

L'obiettivo di queste giornate formative è quello di tracciare un quadro delle operazioni di cessione ed aggregazione di Studi professionali in Italia con particolare riferimento a Studi di Commercialisti e Consulenti del Lavoro.

Pertanto sarà dedicata particolare attenzione agli aspetti inerenti la prassi (con qualche cenno alla fiscalità relativa a tali operazioni), la determinazione del valore economico dello Studio in ottica di cessione (con approfondimento della tecnica statistica della regressione), la normativa che regolamenta le operazioni di cessione ed acquisizione e infine approfondiremo alcune clausole contrattuali.

Le sedi e gli orari degli eventi formativi sono consultabili al seguente [link](#).

Cosa intendiamo per operazioni M&A di studi professionali?

Operazioni di cessione ed aggregazione di attività per il cui esercizio è richiesta l'iscrizione ad un albo o a un collegio.

Fatta questa dovuta premessa si farà il punto della situazione in merito alle operazioni M&A in Italia partendo da ciò che già anni addietro è accaduto nel mondo anglosassone e francese.

Infatti, molto l'Italia ha mutuato proprio dalla prassi anglosassone e francese in merito alle operazioni M&A di studi professionali.

Dopo aver approfondito la prassi in Italia si chiariranno tutti gli aspetti fiscali legati a questo tipo di operazioni e le differenze con le operazioni M&A aziendali.

Quali sono le finalità di questo tipo di operazioni?

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.

La loro ragione risiede in un'esigenza da parte:

- del professionista cedente di gestire il passaggio generazionale dello studio e di garantirsi una sorta di TFR di fine carriera.
- del professionista acquirente di far fronte alla perdurante crisi ed alla conseguente perdita di clientela, oppure nel caso del giovane professionista di iniziare con uno studio già avviato o ancora nel caso del professionista più esperto che per ambizione desidera crescere e consolidare la propria professionalità.

Negli ultimi anni stiamo assistendo ad un altro fenomeno che sta prendendo piede sempre di più.

Si tratta di operazioni di acquisizione, sull'intero territorio nazionale, di studi professionali su larga scala al fine di:

1. generare economie di scala;
2. iper specializzare i professionisti;
3. adottare logiche aziendali.

Inoltre, si analizzeranno tutti gli effetti delle operazioni di aggregazione tra professionisti.

La seconda parte dell'evento sarà dedicata ai metodi di valutazione di uno studio professionale attraverso casi pratici con particolare focus alla tecnica statistica della regressione (metodo principale di MpO).

Come si valuta uno studio professionale?

Si valuta utilizzando le logiche già sviluppate e condivise in tutto il mondo per le aziende. I meccanismi sono gli stessi in quanto lo studio è comunque un asset che produce flussi di cassa e a cui è associato un rischio.

È quindi possibile avvalersi di diversi metodi di valutazione: metodi assoluti basati sui flussi (metodi finanziari e reddituali) ed i metodi relativi basati su comparazioni con il mercato (metodo dei multipli).

Si escludono i metodi patrimoniali puri in quanto gli stessi si adattano meglio alle realtà dagli ingenti investimenti patrimoniali (come società immobiliari, holding di partecipazioni, etc).

Chiaramente, a tali approcci aziendali dovranno poi essere applicati opportuni adattamenti, in quanto, la peculiarità è rappresentata dall'elemento personale soggettivo, di natura immateriale, derivante dal rapporto fiduciario tra professionista e cliente.

La terza ed ultima parte dell'evento è dedicata al perimetro delle operazioni M&A di studi professionali, attraverso l'illustrazione di alcuni casi pratici e gli accordi tipici delle operazioni di aggregazione professionale con breve focus sulle StP.

In questa ultima parte dell'evento verranno analizzate le motivazioni che spingono i professionisti a cedere/aggregarsi e la peculiarità dei contratti di trasferimento a titolo oneroso della clientela professionale.