

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Come prepararsi alle aggregazioni professionali: la gestione delle risorse umane

di **Barbara Marrocco di MpO & Partners**



Sappiamo che le attività professionali sono caratterizzate dalla prevalenza di elementi immateriali e che tali risorse e capacità determinano il successo dell'attività, se adeguatamente gestite e organizzate.

Sappiamo anche però che se non si valutano attentamente i rischi correlati alla **gestione delle risorse umane** si possono generare dei problemi di natura organizzativa, che inevitabilmente si riflettono sul piano finanziario, assumendo un peso rilevante soprattutto nell'ambito di un'**operazione straordinaria di aggregazione o di cessione di uno studio professionale**.

Come già ampiamente trattato nel recente contributo ["Come Prepararsi All'aggregazione/Cessione Dello Studio Professionale?"](#), infatti, il passaggio generazionale delle attività ha come obiettivo, tra gli altri, quello di salvaguardare i rapporti con i dipendenti e i collaboratori.

Ma, come è possibile gestire questa fase in maniera ottimale, come è possibile trarne i maggiori benefici?

In uno scenario complesso e dinamico, quale quello attuale, la gestione della continuità deve tenere in considerazione alcune variabili che permettano di valorizzare la struttura dello studio professionale nell'ottica di prestazioni di **servizi di qualità** nei confronti dei clienti.

Perché se è vero che il valore di uno studio professionale è strettamente correlato alla 'qualità' del portafoglio clienti e dei rispettivi flussi finanziari, è pur vero che i clienti sono sempre più fidelizzati quando ricevono delle risposte in tempi brevi, quando trovano le soluzioni ai problemi e sono assistiti da figure valide e competenti.

E' in tale contesto che riveste fondamentale importanza il **grado di autonomia dello studio professionale**, inteso quale capacità del professionista titolare (o dei soci) di delegare le attività nei confronti dello staff per poter gestire ogni richiesta e rispondere con un elevato grado di specializzazione alle esigenze della clientela.

La capacità di strutturare un modello organizzativo favorisce una gestione più efficiente ed efficace delle attività, a prescindere dalla tipologia dei servizi erogati e dalla dimensione dello studio professionale.

Passaggio che potrà sembrare scontato, tuttavia, proprio in questa fase, spesso ci si dimentica di pianificare e innovare.

Innovazione, intesa non solo nell'ottica degli investimenti tecnologici ma anche e soprattutto in nuovi modelli di gestione delle risorse, che permettono di soddisfare e fidelizzare la clientela esistente e creare nuove relazioni.

[Continua a leggere qui](#)