

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

M&A di Studi professionali: l'impatto della situazione demografica in Italia

di Goffredo Giordano di MpO Partners

Specialisti in aggregazioni di attività professionali



Advisor qualificati per operazioni di aggregazione di attività professionali.

SCOPRI DI PIÙ →

I dati rilasciati dall'Istat evidenziano una costante decrescita della popolazione in Italia. Infatti, la popolazione diminuisce costantemente dal 2014, quando i residenti ammontavano a circa 60 milioni e 300 mila, mentre la popolazione al 1º gennaio 2022 scende a 58 milioni e 983 mila unità. Pertanto, nell'arco di 8 anni la diminuzione totale della popolazione residente ammonta ad un milione e 363 mila.

Come evidenziato nel rapporto sulle libere professioni di Confprofessioni “*In particolare, si assiste ad una drammatica riduzione della popolazione in età 15-29 anni che passa dagli oltre 12 milioni del 1996 a poco meno di nove milioni (dato 2021), con una variazione negativa di oltre 28 punti percentuali. Nello stesso arco di tempo si registra una crescita sostenuta della popolazione con più di 45 anni, che segna un +30% nella fascia 45-59 anni e arriva a +86,5% per gli ultrasettantacinquenni*” (dati: rapporto professioni 2022 di Confprofessioni).

Tale situazione demografica sta avendo, ovviamente, degli impatti anche nel mondo delle professioni. Infatti, paragonando i dati dei liberi professionisti nell'arco temporale 2009-2020 i professionisti nella fascia d'età dai 45 ai 64 anni passano da 479.000 (anno 2009) a 692.000 (anno 2020) con incremento in percentuale di circa il 45% (dati: rapporto professioni 2022 di Confprofessioni).

In questo scenario appare evidente come sia attuale (ed ancora di più lo sarà nel futuro) non solo il tema della gestione del passaggio generazionale per i professionisti ma anche quello di rispondere alle maggiori esigenze della clientela ed alla concorrenza.

Come affrontano i professionisti questi temi?

Fino a pochi anni fa le operazioni di cessione ed aggregazione tra studi professionali erano

davvero straordinarie in quanto si concretizzavano mediante l'acquisizione di un singolo studio senza un progetto a medio lungo termine per acquisirne altri. Tali operazioni avevano origine da due specifiche esigenze:

1. il professionista cedente che non è riuscito a gestire il passaggio generazionale (sia tra parenti, tra colleghi o collaboratori dello studio e di garantirsi anche una sorta di "TFR" di fine carriera);
2. 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, il professionista che vuol iniziare l'attività professionale in una località di suo interesse, etc.).

Da qualche anno stiamo assistendo ad operazioni più strutturate con l'obiettivo di acquisizione su larga scala sull'intero territorio nazionale (*trend* in costante crescita nell'ultimo quinquennio) al fine di:

1. generare economie di scala;
2. iper specializzare i professionisti;
3. adottare logiche aziendali (quali un accurato controllo di gestione, l'organizzazione e la gestione del personale, l'implementazione di una struttura di marketing e commerciale, e l'inserimento di figure dotate di adeguate competenze, etc).

Ad esempio, per quanto riguarda la professione di Commercialista/Consulente del Lavoro...

[Continua a leggere qui](#)