



## ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

### ***La cessione dello studio di Commercialisti e Consulenti del Lavoro***

di Flaminia Liberati di MpO & Partners

In collaborazione con **MpO PARTNERS** | EVENTO GRAUITO | Scopri di più

## Riforma fiscale ed aggregazioni professionali

Fattori quali il ricambio generazionale, la pressione normativa e tecnologica e l'evoluzione del contesto competitivo stanno ridefinendo le logiche di gestione degli studi di Commercialisti e Consulenti del Lavoro. Sebbene il modello dello studio individuale resti ancora diffuso, ne emergono sempre più evidenti i limiti strutturali: esposizione a rischi operativi, difficoltà nella delega delle responsabilità, forte dipendenza dal singolo professionista per il portafoglio clienti, scarsa scalabilità e risorse da investire in tecnologia.

Questo contesto spiega la crescente diffusione delle operazioni di cessione/aggregazione di studi di commercialisti e consulenti del lavoro. I dati recenti confermano questa tendenza: negli ultimi anni, le operazioni di M&A nel comparto dei commercialisti e dei consulenti del lavoro sono cresciute in numero e in qualità, anche grazie alla diffusione delle STP, alla crescente propensione alla collaborazione e a un contesto fiscale più favorevole, che include misure come la neutralità fiscale.

Si tratta, del resto, di studi caratterizzati da un'elevata ripetibilità e standardizzazione delle prestazioni e da una clientela spesso fidelizzata su base pluriennale: elementi che, se opportunamente valorizzati, rendono la cessione non solo realizzabile, ma anche attrattiva per soggetti interessati a operazioni di acquisizione o di fusione.

In questo articolo analizziamo come strutturare una cessione efficace per uno studio di commercialisti o consulenti del lavoro, approfondendo aspetti valutativi, contrattuali e fiscali.

#### **Come avviene la cessione di uno studio di Commercialisti e Consulenti del Lavoro?**

A differenza di una compravendita aziendale, dove il trasferimento dell'azienda può avvenire anche in assenza di continuità operativa, nella cessione di uno studio il valore risiede nel rapporto fiduciario costruito nel tempo dal professionista cedente, nella ripetitività delle prestazioni (dichiarazioni, bilanci, paghe) e nella stabilità del portafoglio clienti. Il successo



dell'operazione si misura quindi nella capacità di garantire la continuità operativa, mantenere la fiducia dei clienti e favorire un'integrazione graduale dell'acquirente nella gestione.

La cessione dello studio si articola in diverse fasi:

• **Valutazione dello studio**

È fondamentale determinare un valore realistico, basato su parametri oggettivi come l'EBITDA normalizzato, la ripetibilità dei ricavi, la qualità del pacchetto clienti (tipologia, concentrazione, solvibilità), l'eventuale presenza di mandati non trasferibili (collegi sindacali, incarichi giudiziari, ecc.).

• **Strutturazione dell'operazione**

Le modalità di subentro possono variare: cessione immediata, affitto con opzione di acquisto, ingresso progressivo o aggregazione tramite STP. In ogni caso, la presenza di un periodo di affiancamento da parte del cedente è spesso decisiva per assicurare il passaggio ordinato della clientela e per evitare discontinuità nei servizi periodici (es. scadenze fiscali e contributive).

• **Formalizzazione contrattuale**

Il contratto di cessione deve tenere conto delle specificità dello studio professionale: oltre alla definizione di prezzo, rateizzazione e clausole di verifica della canalizzazione, il contratto deve prevedere un patto di non concorrenza e gli accordi di collaborazione post-cessione. L'adozione di modelli contrattuali standard, pensati per contesti aziendali, risulta inadeguata, per cui deve essere utilizzata una contrattualistica ad hoc.

• **Gestione degli adempimenti**

Il passaggio richiede adempimenti formali – registrazione dell'atto, aggiornamento delle posizioni fiscali e previdenziali, adempimenti privacy e antiriciclaggio – che non vanno sottovalutati per evitare criticità post-closing.

### **Valutazione Studio di Commercialista e Consulte del Lavoro**

L'attuale orientamento dottrinale e giurisprudenziale, sostenuto da una consolidata serie di interventi normativi e interpretativi a livello sia nazionale che comunitario, riconosce la possibilità di accostare ...

[continua a leggere...](#)