

TESTATA	DATA USCITA	SOGGETTO	LETTORI	FONTI	INDICE	%ESP. PAG.
www.corriere.it	7 lug 2020	Azienda	3.293.511	Audiweb	84,3	9,0 3

[https://www.corriere.it/economia/professionisti/20\\_luglio\\_07/agggregazioni-fusioni-o-societa-professionisti-sfida-studi-e37ceeea-c0374100-0d66-3e231268d70f1-0b1ml?refresh=00-00](https://www.corriere.it/economia/professionisti/20_luglio_07/agggregazioni-fusioni-o-societa-professionisti-sfida-studi-e37ceeea-c0374100-0d66-3e231268d70f1-0b1ml?refresh=00-00)

**1/3**

# Aggregazioni, fusioni o società tra professionisti? La sfida degli studi

di **Redazione economia** | 07 lug 2020



**RISTRUTTURARE CASA**

**Super ecobonus al 110%, le regole definitive per ristrutturare casa gratis (con 3 limiti)**

**TASSE**

**730 precompilato, i quattro errori da non commettere: dai tempi agli scontrini**

**AIUTO ALLE FAMIGLIE**

**Bonus baby sitter a nonni e zii: come funziona, chi ne ha diritto e come ottenerlo**

**DAI BONUS AL CONTANTE, LE SCADENZE**

**Super ecobonus, pos, contante, vacanze e più soldi in busta paga: le misure da luglio**

**Q**uale sarà il futuro degli studi professionali? La sfida è ancora più complessa alla luce della crisi scatenata, anche nel mondo professionale, dalla pandemia. In che modo sostenere il contraccolpo della crisi, come fronteggiare la concorrenza delle multinazionali della consulenza che offrono servizi sempre più allargati anche all'area giuridico economica, come riorganizzare gli studi professionali per una società che richiede competenze sempre più trasversali. Tutti temi che verranno affrontati domani 8 luglio alle ore 15 nel convegno in streaming dal titolo «Aggregazioni e futuro delle professioni». Ne discuteranno il presidente del Consiglio nazionale dei commercialisti Massimo Miani, il presidente dell'Ordine degli avvocati di Milano Vinicio Nardo, Il presidente di «Bernoni Grant Thornton» Giuseppe Bernoni e l'amministratore delegato di Nexum stp Mauro Zanin. Il convegno sarà trasmesso in streaming sulle pagine Facebook e LinkedIn di Mpo&Partners di Milano, tra le poche società italiane che operano nell'attività di advisor per le operazioni di M&A di studi professionali.

### **Le acquisizioni**

Proprio da un'indagine condotta dagli specialisti di Mpo&Partner's emerge che sono due i modelli di operazione che si stanno sviluppando. Il primo prevede la cessione dello studio nel suo complesso, comprensivo dei beni materiali, dei contratti con i dipendenti, del godimento dell'immobile e del trasferimento dei rapporti con la clientela. Si tratta di operazioni che vengono costruite su fondamenta comuni: tutela del principio di continuità fra vecchia e nuova gestione

tramite mantenimento per un periodo congruo della sede, del personale e delle procedure operative; periodo di affiancamento e canalizzazione della clientela; verifica dell'effettivo trasferimento della clientela al termine del periodo di affiancamento; eventuale adeguamento del prezzo; obblighi di non concorrenza adeguatamente contrattualizzati; auspicabile prosecuzione della collaborazione fra cedente e acquirente anche al termine dell'affiancamento.

## La fusione

Altro discorso è quello della fusione o del contratto di rete fra professionisti. L'esigenza è di crescere tramite la realizzazione di partnership che consentano di presentarsi al mercato tramite un'offerta strutturata e specialistica di prestazioni. La sfida è quella di superare le antiche remore culturali del professionista abituato ad essere esclusivo dominus del suo studio e di accettare di condividere con altri colleghi i clienti, la governance, gli obiettivi e le rispettive competenze. È una sfida complessa nell'ambito della quale, accompagnati da consulenti qualificati, si devono trovare accordi su criteri valutativi, modelli contrattuali, ripartizione di utili, strategie, comunicazione al pubblico, marketing. Siamo intercettando — spiega Alessandro Siess, uno dei fondatori di Mpo&Partners — una domanda nuova ed in forte crescita. Siamo agli inizi, ma il processo di aggregazione tra professionisti è un fenomeno irreversibile che riteniamo debba essere accompagnato sia da un supporto formativo culturale da parte degli Ordini sia da iniziative normative che lo incentivino sul piano anche della fiscalità ».