

RIPARTE LA PROFESSIONISTI SPA ECCO QUANTO VALE UN CLIENTE

ISIDORO TROVATO

Forse è tempo di rivincita per le società tra professionisti. La formula introdotta con l'ultima riforma aveva avuto un consenso quasi nullo nel mondo del lavoro autonomo. Adesso però i numeri parlano di un costante aumento delle società, ma anche di una voglia di aggregazione o di acquisizione tra studi professionali. Un fenomeno finora frenato dalla quantificazione del valore.

«Analizzando il fenomeno dell'aggregazione professionale, non solo in Italia ma anche guardando con particolare interesse il mondo anglosassone - spiega Corrado Mandirola, amministratore delegato di MpO & Partners - abbiamo creato una società che ha individuato, quale tematica più importante e delicata per la buona riuscita dell'operazione di acquisizioni, la corretta valutazione del target. E così, grazie alla collaborazione con il comitato scientifico dell'associazione MPO Centro Studi composto da professionisti esperti, partners di primari studi professionali e docenti universitari, abbiamo elaborato una nuova metodologia di calcolo del multiplo, finalizzata a perfezionare la procedura di valutazione di uno studio professionale. Fissare la quotazione del valore del pacchetto clienti di uno studio risulta determinante per avviare e concludere il processo di acquisizione». Uno degli ostacoli su cui si è incagliata la riforma delle società tra professionisti è la distinzione tra studi e piccole e medie imprese: a quale categoria appartengono? E quali sono le ricadute previdenziali di quelle attività? «L'iscrizione della società tra professionisti nella particolare sezione del registro delle imprese quali Pmi Innovative - ricorda Alessandro Siess, responsabile dell'area legale di MpO & Partners - crea i presupposti per godere di una serie di vantaggi concreti come, ad esempio, un miglior accesso al credito, agevolazioni fiscali sia per l'impresa sia per un potenziale investitore. Quest'ultimo, infatti, ha



diritto ad una detrazione pari al 30% delle somme investite nel capitale sociale di una o più Pmi innovative se mantenute per almeno tre anni. L'investimento massimo agevolabile è pari a 1 milione di euro per i soggetti Irpef e 1 milione e 800 mila per i soggetti Ires. In questo scenario appare evidente che tutto ciò ha fatto, e farà, accelerare il fenomeno dell'aggregazione attraverso le Pmi innovative le quali consentono, quindi, di raccogliere capitali finalizzati a finanziare operazioni di acquisizioni di studi professionali». Il secondo «vulnus» riguarda l'indipendenza delle società rispetto ai potenziali investitori. Gli avvocati, per esempio, sono stati i primi ad opporsi per il timore di ingerenze da parte degli investitori. «Nelle società - ammonisce Mandirola - la governance resta in mano ai professionisti tenendo fuori gli investitori che invece possono essere soltanto soci di capitale fino al 30%. Da circa tre anni la nostra società, in qualità di advisor, sta accompagnando circa 11 gruppi di professionisti, dislocati sul territorio nazionale, ad acquisizioni di studi su "larga scala". Più precisamente tali gruppi stanno acquisendo più studi, dislocati nel territorio nazionale. L'obiettivo è creare un organismo societario unico a cui affidare le attività ripetitive della professione (contabilità, bilancio, elaborazione buste paga, etc.). Di contro costituisce "a latere" una società tra professionisti nella quale confluiscono le professionalità acquisite al fine di erogare servizi sempre più specialistici alla propria clientela».