

AVVOCATI & FUSIONI CERCANSI SOPRATTUTTO COMPETENZE

Crescono le integrazioni tra studi legali di piccole dimensioni finalizzate ad offrire ai clienti un servizio a tutto campo

di **Isidoro Trovato**

Afianco alle operazioni di fusioni e acquisizioni negli studi di dottori commercialisti e consulenti del lavoro, aumentano le operazioni fra studi legali di piccola dimensione che vedono nell'interazione (magari con realtà diverse da loro) l'unica possibilità per rispondere in modo adeguato alla crescente competitività e complessità delle esigenze della clientela. «Simili operazioni, sulla base della nostra esperienza — spiega Alessandro Massimelli, responsabile M&A studi legali di Mpo&partner, studio specializzato nell'M&A di studi professionali — si stanno caratterizzando per la ricerca di strumenti di integrazione e aggregazione di competenze che rappresentano qualcosa di diverso rispetto alle operazioni di semplice acquisizione per far crescere la taglia dimensionale, la prassi, invece, nel campo dei dottori commercialisti e dei consulenti del lavoro».

Ciò che emerge dai dati di mercato, è che i legali sono certamente più «prudenti» e prediligono strumenti contrattuali a formazione progressiva che prevedono una prima fase «soft» di cooperazione che (in caso di test posi-

tivo) viene seguita dalla vera e propria integrazione. «Nel caso degli studi legali — spiega Vinicio Nardo, presidente dell'Ordine degli avvocati di Milano — tutte le operazioni di aggregazioni, fusioni e anche società tra avvocati risultano molto delicate. Innanzitutto è differente il rapporto del legale con la propria clientela, basato su di una for-

te personalizzazione e su di un mandato fiduciario ad personam che spesso i legali non si sentono di «condividere» per questioni di privacy o di rispetto di regole deontologiche».

Prudenza

Da ciò nasce evidentemente la prudenza nell'approcciare operazioni che possano in qualche modo avere un qualche impatto sul carattere fortemente personale del rapporto fiduciario. Allo stesso modo, incide nella scelta del percorso di integrazione anche la minor ripetitività dell'attività legale rispetto a quella di commercialisti e consulenti del lavoro: servizi di contabilità, elaborazione cedolini. «Per tutte queste ragioni — continua Massimelli — le forme contrattuali a cui stiamo assistendo prevedono possibili vie d'uscita piuttosto agevoli in

caso di esito negativo del periodo di test o esito insoddisfacente dell'integrazione in un intervallo di tempo predefinito».

Modelli

Ma gli avvocati non possono fare a meno di guardare il futuro ipotizzando modelli complessi di società che si avvalgano di competenze trasversali. «Esiste già la possibilità di creare società tra avvocati — osserva Nardo — come previsto dalla legge forense. La parte complessa, specie quando si tratta di studi generalisti, è evitare sovrapposizioni fra le attività svolte dalle parti del progetto di integrazione». Dunque il processo di crescita per aggregazione è più facile se avviene tra studi di aree differenti? «Generalmente sì — concorda Nardo — ma è bene evidenziare che assistiamo ad un crescente interesse per forme di integrazione multidisciplinare che, tuttavia, risultano spesso complicate da un caotico contesto normativo in evoluzione che spesso frena l'entusiasmo iniziale degli interessati».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Leggi
Vinicio Nardo,
presidente Ordine
avvocati di Milano



Operazioni
Alessandro Massimelli
responsabile M&A
studio Mpo & partner



● Su corriere.it

Il sito de L'Economia del Corriere della Sera si è arricchito di una nuova sezione dedicata a professionisti, lavoratori autonomi e partite Iva. Le manovre previdenziali, le misure straordinarie messe in atto per l'emergenza sanitaria legata al Covid: tutte le informazioni su www.corriere.it/economia/professionisti

Professioni

