

Aggregazioni tra professionisti spinte da costi alti e utili in calo "Si cercano sviluppo e risparmi"

[IL TREND] ALESSANDRO SIESS, ATTIVO NELLA CONSULENZA : "I GIOVANI COMPRANO UNO STUDIO PER DISPORRE DI UNA MACCHINA GIÀ FUNZIONANTE, I LEGALI DI MEZZA ETÀ LO FANNO PER POTENZIARSI, MENTRE CHI SI FONDE VUOLE CRESCERE DI DIMENSIONE" Milano I costi in aumento da un lato, la concorrenza crescente dall' altro spingono le operazioni di fusione e acquisizione tra gli studi legali di medie dimensioni. A tracciare il quadro è Alessandro Siess, founding partner di Mpo & Partners, società che offre consulenza agli studi di professionisti per operazioni m&a. «Negli ultimi 30 anni c' è stata in Italia una crescita esponenziale del numero di **avvocati**. Dinamica che ha portato a una compressione dei fatturati per i professionisti del settore, andando a colpire soprattutto gli studi di piccole-medie dimensioni che operano in particolare in provincia ». Secondo i dati della Cassa Forense, nel 2017 gli **avvocati** regolarmente residenti in Italia erano 242mila, circa quattro ogni mille abitanti. Un numero superiore di 180mila professionisti rispetto al 1996, anno in cui c' era circa un legale ogni mille abitanti. Con il risultato che il guadagno medio dei professionisti del settore è calato sensibilmente rispetto a dieci anni fa. Si è passati infatti da un reddito annuo di 49mila euro a uno di 38.437 euro. Compressione dei margini a cui vanno aggiunti anche i costi in crescita, tra tutti quelli in materia di compliance. Ossia le spese che gli studi legali devono sostenere per risultare a norma in materia di sistemi antiriciclaggio, privacy, sicurezza sul lavoro. Ad aumentare negli ultimi anni sono stati inoltre gli esborsi legati agli investimenti informatici e tecnologici, considerato che questi ultimi sono diventati ormai una leva strategica per migliorare l' organizzazione e il posizionamento sul mercato. Scenario che ha portato a un aumento delle operazioni di m&a anche tra le medie realtà. «Il nostro cliente tipo è un professionista



mediamente evoluto, con un' organizzazione abbastanza strutturata alle spalle, che risiede principalmente in Lombardia, fattura dai 200 mila ai due milioni di euro ed è alla ricerca di soluzioni per fronteggiare un mercato in evoluzione», spiega il founding partner. Per dare qualche numero, «da inizio anno, abbiamo seguito tredici operazioni, circa il doppio rispetto al 2017, divise in maniera equa tra fusioni e acquisizioni. La richiesta nell' ultimo biennio è cresciuta moltissimo, anche se il trend è ancora in fase embrionale rispetto ad altre categorie professionali». Interesse confermato anche da una ricerca della School of Management del Politecnico di Milano che ha coinvolto 63 studi professionali, secondo cui il 48% del campione analizzato guarda con attenzione a operazioni di fusione/acquisizione, mentre l' 8% le ha già effettuate. «Nel caso dell' acquisizione, in genere ci troviamo di fronte a due casistiche: il giovane professionista che acquisisce uno studio per poter contare su una macchina già funzionante oppure un acquirente di mezza età che vuole potenziarsi». Mentre nella fusione «c' è la volontà di aggregarsi per presentarsi al cliente con dimensioni maggiori e strutture più organizzate». In quest' ultimo caso il vantaggio è inoltre di «poter rendere l' offerta più ampia in termini di specializzazioni ». Anche se prevalgono delle resistenze di tipo culturale «che portano a pensare che aggregarsi significhi solo condividere le spese». (s.d.p.) © RIPRODUZIONE RISERVATA Alessandro Siess, founding partner di Mpo & Partners, società che offre consulenza agli studi di professionisti per operazioni M&A, analizza un fenomeno in crescita.