



Alessandro Siess - Avvocato

Gli aspetti civilistici e contrattuali delle
operazioni M&A di studi professionali

Le ragioni dello storico disinteresse normativo/dottrinale

La consolidata bipartizione fra attività imprenditoriale e attività professionale

Lo studio professionale non è equiparabile ad un'azienda

L'operazione di cessione di azienda non è sovrapponibile a quella di uno studio professionale

Le ragioni dello storico disinteresse normativo/dottrinale

L'attività imprenditoriale

- Prevalenza dell'organizzazione aziendale
- Il valore dell'avviamento

L'attività professionale

- Prevalenza della figura del professionista sull'organizzazione dello studio
- L'organizzazione **NON** produce servizi ma agevola la produzione di servizi

Le ragioni dello storico disinteresse normativo/dottrinale

Il modello classico di studio professionale

Studio mono-professionale

Professionista che si dedica personalmente alla gestione della pratica

Forte rapporto fiduciario Professionista/Cliente

Consequente perplessità sulla trasferibilità del rapporto

L'imprenditorializzazione dell'attività professionale

L'evoluzione del mercato

Aumento esponenziale della concorrenza

Estensione delle aree di competenza e della domanda

Necessità di organizzarsi secondo logiche 'aziendali'

L'imprenditorializzazione dell'attività professionale

L'ORIENTAMENTO COMUNITARIO:
I trattati e le direttive comunitarie

GLI EFFETTI SULLA LEGISLAZIONE ITALIANA:
L'abrogazione del divieto di costituzione di società tra professionisti
L'abrogazione del divieto di pubblicità informativa

PROFESSIONISTA-IMPREDITORE-ARTIGIANO:
Attività economiche sullo stesso piano

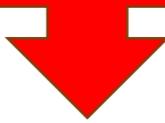
Il legislatore disciplina la 'cessione' della clientela professionale

L'art. 54, comma 1quater, del TUIR, così come modificato dall'art. 36, c. 29, DL 223/2006 (c.d. Decreto Bersani-Visco)

"concorrono a formare il reddito i corrispettivi percepiti a seguito di cessione della clientela o di altri elementi immateriali comunque riferibili all'attività artistica o professionale"

Il legislatore disciplina la 'cessione' della clientela professionale

La matrice fiscale dell'art. 36, c. 29, DL 223/2006



La "cessione" in senso tecnico è compatibile con il bene "Cliente"?

La necessità di elaborare una lettura civilistica dell'operazione di cessione di clientela professionale

La struttura civilistica dell'operazione di cessione della clientela

La dottrina francese ed italiana

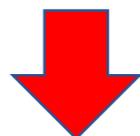


La canalizzazione del rapporto di prestazione d'opera professionale

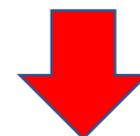
Obbligazione di mezzo e non di risultato

La struttura civilistica dell'operazione di cessione della clientela

La risoluzione n. 108/2002 dell'Agenzia delle Entrate
Direzione Centrale Normativa e Contenzioso



Un'interpretazione
all'avanguardia riguardo il
negozio di cessione di
clientela professionale



I pagamenti per la cessione
della clientela: reddito diverso
e costo deducibile

La struttura civilistica dell'operazione di cessione della clientela

La sentenza n. 2860/2010 della Corte di Cassazione

"E' lecitamente e validamente stipulato il contratto di trasferimento a titolo oneroso di uno studio professionale, comprensivo non solo di elementi materiali e degli arredi, ma anche della clientela, essendo configurabile, con riferimento a quest'ultima, non una cessione in senso tecnico (attesi il carattere personale e fiduciario del rapporto tra prestatore d'opera intellettuale e cliente e la necessità, quindi, del conferimento di un nuovo incarico dal cliente al cessionario), ma un complessivo impegno del cedente volto a favorire - attraverso l'assunzione di obblighi positivi di fare (mediante un'attività promozionale di presentazione e di canalizzazione) e negativi di non fare (quale il divieto di riprendere ad esercitare la medesima attività nello stesso luogo) - la prosecuzione del rapporto professionale tra i vecchi clienti ed il soggetto subentrante."

La struttura civilistica dell'operazione di cessione della clientela

La sentenza n. 2860/2010: le motivazioni



I Giudici ribadiscono la storica distinzione fra attività imprenditoriale ed attività professionale

Il processo di imprenditorializzazione/commercializzazione dell'attività professionale

La legittimità a prescindere del negozio di cessione di studio professionale

La struttura civilistica dell'operazione di cessione della clientela

La sentenza n. 2860/2010: i riferimenti normativi



L'art. 54, comma 1 quater, TUIR

L'art. 2238 c.c.: tutela del mantenimento del posto di lavoro per i dipendenti

L'art. 1322 c.c.

Il contratto di aggregazione fra studi professionali

Il contratto di cessione di Studio individuale/associato

Le analogie con il contratto di cessione di azienda

Contratto ad effetti obbligatori



La progettualità alla base delle aggregazioni fra studi professionali

Le esigenze e gli obiettivi del professionista vicino alla fine carriera

Le esigenze e gli obiettivi del professionista di mezza età

Le esigenze e gli obiettivi del giovane professionista

Il contratto di aggregazione fra studi professionali

Il principio di continuità fra vecchia e nuova gestione

La vendita dello studio professionale passa attraverso un'aggregazione

Mantenimento della sede, della struttura operativa e dei processi in essere

Il contratto di aggregazione fra studi professionali

Oggetto



Obbligazioni di fare e non fare

Obbligazioni di mezzo: promuovere e consentire il subentro nei rapporti giuridici che costituiscono lo studio professionale

Prestazioni d'opera professionale

Dipendenti e collaboratori

Godimento dell'immobile

Utenze

Il contratto di aggregazione fra studi professionali

La canalizzazione della clientela



Presentare il cliente e promuovere il subentro nel rapporto professionale

La costituzione di un nuovo rapporto fiduciario

La canalizzazione dei rapporti con i clienti passa attraverso la continuità gestionale

Il contratto di aggregazione fra studi professionali

La determinazione del valore dello studio

La negoziazione del prezzo

L'indicazione di un moltiplicatore del fatturato

L'imputazione del prezzo

Il contratto di aggregazione fra studi professionali

La clausola di adeguamento del prezzo



La verifica del fatturato dopo un periodo di suo monitoraggio

La verifica dell'attività di canalizzazione

Stretta connessione fra obbligo di canalizzazione e verifica del fatturato trasferito

L'eventuale adeguamento del prezzo tramite l'utilizzo del moltiplicatore pre-determinato

Il contratto di aggregazione fra studi professionali

Le garanzie sul prezzo dilazionato



Il piano finanziario dell'operazione

La garanzia tramite titolo di credito

L'efficacia del titolo di credito firmato dal professionista

La fideiussione sogno irrealizzato del cedente

Il contratto di aggregazione fra studi professionali

L'obbligo di non concorrenza



La non concorrenza definitiva sui clienti ceduti: la concorrenza sul cliente ceduto quale grave inadempimento contrattuale

L'obbligo di non concorrenza territoriale e temporale

Un falso problema

Il contratto di aggregazione fra studi professionali

I dipendenti



L'art. 2238 c.c. ed il richiamo all'art. 2112 c.c.

L'eventuale accollo del TFR: un vantaggio finanziario per l'acquirente

La necessità di un accollo liberatorio e le sue modalità

Il contratto di aggregazione fra studi professionali

Il godimento dell'immobile



Non è applicabile l'art. 36 della legge n. 392/78

La contrattualizzazione

L'ipotesi in cui il contratto di locazione sia intestato alla società di servizi

Gli altri contratti di aggregazione fra professionisti (cenni)

La vendita come forma di aggregazione

Le ragioni della spinta aggregativa

La domanda del mercato

La necessità di una evoluzione culturale del professionista

Gli altri contratti di aggregazione fra professionisti (cenni)

La fusione



La fusione fra due o più studi professionali

La fusione come un matrimonio

Il fidanzamento che precede il matrimonio

Gli altri contratti di aggregazione fra professionisti (cenni)

La fusione



Le diverse categorie di partecipazione all'associazione/stp

Socio di serie A e socio di serie B

I diritti "particolari" del socio A

Gli altri contratti di aggregazione fra professionisti (cenni)

La fusione



La governance

Il trasferimento delle quote



Il recesso del socio

Aspetti civilistici

Aspetti fiscali

Liquidazione della quota

Gli altri contratti di aggregazione fra professionisti (cenni)

Il contratto di rete



La normativa

Le potenzialità

I problemi applicativi



Gli altri contratti di aggregazione fra professionisti (cenni)

Il contratto di network: il network tradizionale ed il network digitale

La jointventure o partnership fra professionisti

Lo studio hub e gli studi satellite



MpO & Partners

GRAZIE PER L'ATTENZIONE!

alessandro.suess@mpopartners.com