
Fusione, cessione, acquisizione e valutazione dello Studio

Ciò che devi sapere per prepararti, gestire e concludere con successo
un'operazione straordinaria che valorizzi le realtà professionali

Lorenzo Losi
Cristiano Corgi

Sistema **RATIO**
Centro Studi Castelli Srl

Premessa e motivazioni del libro

Introduzione

Parte 1 - M&A

Il contesto attuale e la ricerca di competitività.....	8
Che cosa sono le operazioni straordinarie tra studi.....	11
Gli Studi sono pronti per le operazioni di M&A?	14
Quali sono le motivazioni per valutare un'operazione straordinaria?.....	17
Dotare gli Studi di un controllo di gestione e un sistema di pianificazione e controllo efficace	24
Le ASA.....	30
I clienti dello Studio.....	32
Il Timesheet Tradizionale	37
Da timesheet a Pianificazione e Controllo	40
Stato avanzamento lavori – I processi	43
I fattori critici nel processo di M&A	45
I collaboratori.....	46
I clienti.....	48
I soci.....	48
Le competenze.....	49
Il piano di sviluppo dello studio.....	50
Ricerca di nuovi clienti.....	51
L'appuntamento e le fasi dell'appuntamento.....	52
La gestione del parco clienti	53
Che cos'è un Advisor?	55
Conclusione.....	61

Parte 2 - Aspetti contrattuali e fiscali - Valutazione

La prassi	64
Struttura e contrattualistica delle operazioni	65
Finalità ed effetti.....	67
Scenario normativo	69
Gli aspetti di natura contrattuale.....	74
Fase della trattativa.....	75
Un esempio: la certificazione ISO 9001 per studi professionali.....	77
Causa ed oggetto del contratto	78
Peculiarità individuabili dal contratto.....	79
Alcune soluzioni statuarie nel caso di STP, realtà associative o società commerciali	82
Gli aspetti di natura fiscale.....	85
Trattativa.....	86
Contratto preliminare e caparra confirmatoria - Contratto definitivo	87
Cessione dei cespiti e delle immobilizzazioni materiali	89
Cessione delle componenti immateriali (es. marchio).....	91
Cessione della clientela.....	93

Assunzioni di obblighi (es. patto di non concorrenza)	95
Apporto gratuito di clientela	96
Conferimento dello studio in STP.....	97
Trasformazione dello studio associato in STP	98
Valutazione dello studio e metodologie.....	99
Pre-valutazione e scelta del metodo	100
Metodo patrimoniale	103
Metodo reddituale.....	106
Metodo misto patrimoniale - reddituale	108
Metodo finanziario basato sui flussi	111
Metodo finanziario basato sui multipli.....	112
Valutazioni in sintesi	115