OPERAZIONI DI M&A TRA STUDI PROFESSIONALI

Prezzo: Regular Price 22,00 € Special Price 20,90 €

Codice	9788891659279
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	4 ott 2022
Reparto	Fisco, Società, LIBRI
Argomento	Societario, Operazioni straordinarie
Autore	Buzzoni Giangiacomo, Giordano Goffredo, Mandirola Corrado, Siess Alessandro
Editore	Maggioli

Libri Professionali | L'editoria al servizio del professionista
P.IVA 01534230220

Tel. +39 0461 980546
E-mail: servizioclienti@libriprofessionali.it

Descrizione

Tratta la cessione dello studio professionale, con l'obiettivo di aiutare i professionisti a comprendere i mutamenti in corso e dotarli degli

strumenti necessari a dare continuità alla propria attività professionale, migliorando competenze e qualità della vita. Indice: Premessa 1.

La prassi in Italia con uno sguardo all'Europa 1.1 La prassi in Europa: i concetti di "affiancamento" e di "attività ripetitiva e standardizzata"

1.2 La prassi in Italia 1.3 Le operazioni M&A di Studi professionali: le operazioni singole e le operazioni strutturate 1.4 Gli effetti delle aggregazioni 1.5 Focus: l'M&A professionale nel settore dentale 1.5.1 Il contesto in cui operano gli Studi dentistici ed i vantaggi delle operazioni M&A 1.5.2 Lo stato attuale del mercato del M&A di Studi Dentistici 1.6 Focus: l'M&A professionale nel settore legale 2. Gli aspetti fiscali nelle operazioni M&A di Studi professionali 2.1 Le differenze tra M&A di Studi professionali e aziende 2.2 La cessione del "Pacchetto Clienti" 2.3 La cessione del marchio 2.4 La cessione dei cespiti 2.5 I compensi per il patto di non concorrenza (articolo 2125 del codice civile) 2.6 L'apporto della clientela in un'associazione professionale 2.7 La trasformazione/conferimento dello Studio associato in S.T.P.

3. La valutazione dello Studio professionale in ottica di cessione 3.1 La valutazione dello Studio del Commercialista/Consulente del Lavoro 3.1.1 Il metodo finanziario 3.1.2 Il metodo dei multipli di transazioni comparabili e l'analisi di regressione 3.1.3 L'effetto della pandemia da covid-19 sul valore degli Studi di Commercialisti e Consulenti del Lavoro 3.2 La valutazione dello Studio legale 3.3 La valutazione dello Studio odontoiatrico 4. La reale natura dell'operazioni di acquisizione/cessione di uno Studio professionale 4.1 La progettualità

che attiva le operazioni di aggregazioni professionale 4.1.1 Il professionista vicino all'età pensionabile 4.1.2 Il professionista cinquantenne

4.1.3 Il giovane professionista 4.2 La natura aggregativa dell'operazione di cessione/acquisizione di uno Studio professionale 4.2.1 L'attività di affiancamento/canalizzazione del professionista aggregato (cedente) 4.2.2 Il principio di continuità gestionale

5. Gli aspetti civilistici e contrattuali delle operazioni di aggregazione professionale 5.1 Le ragioni di uno storico disinteresse normativo: bipartizione fra attività imprenditoriale e attività professionale 5.2 L'imprenditorializzazione dell'attività professionale: l'orientamento normativo e giurisprudenziale comunitario 5.3 L'art. 54, comma 1-quater, del T.U.I.R.: sua matrice fiscale e necessità di una giustificazione civilistica dell'operazione di cessione 5.4 La risoluzione n. 108/2002 dell'Agenzia delle Entrate – Direzione Centrale Normativa e Contenzioso 5.5 La sentenza n.

2860/2010 della Corte di Cassazione 5.6 Il contratto di cessione di Studio professionale: il suo oggetto ed il principio di continuità fra vecchia e nuova gestione 5.7 Le condizioni peculiari delle operazioni di aggregazione professionale 5.8 Alcuni casi pratici 5.9 Il contratto di

aggregazione tramite fusione/incorporazione: cenni sulle principali clausole contrattuali/statutarie 5.9.1 Le categorie di quote – diritti particolari delle partecipazioni 5.9.2 Trasferimento di quote 5.9.3 Recesso del socio 6. Statistiche sul mercato M&A degli Studi di Commercialisti e Consulenti del Lavoro (a cura di MpO Centro Studi) 6.1 Profilo dei Dominus cedenti 6.2 Profilo degli Studi ceduti 6.3 Le operazioni.

Libri Professionali | L'editoria al servizio del professionista
P.IVA 01534230220

Tel. +39 0461 980546
E-mail: servizioclienti@libriprofessionali.it

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546
oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it
www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220