

SPECIALE DELLA SETTIMANA

Vendesi Studio Professionale: come trarre il massimo profitto da una vendita

di **Mauro Fresi – Consulente di BDM Associati SRL**

La **vendita di uno studio professionale**, come quello del commercialista, è una scelta importante. Per trarne il massimo profitto, è fondamentale adottare un approccio strategico e pianificato. Il **Controllo di Gestione** si pone come uno strumento fondamentale per valutare e massimizzare il valore durante l'operazione di vendita.

L'utilizzo di questo strumento analitico consente di **identificare i punti di forza e di debolezza**, fornendo un **quadro completo e oggettivo della salute economico-finanziaria dello studio**. Gli aspetti fondamentali da evidenziare durante il processo analitico includono:

- **struttura dei costi**: esaminare attentamente i costi operativi, il personale, gli affitti e tutti gli altri costi fissi e variabili. Questo contribuirà ad una migliore **gestione dei costi** in vista dell'operazione di vendita;
- **portafoglio clienti**: analizzare la composizione del portafoglio clienti, la loro fedeltà e redditività; un portafoglio diversificato e stabile e attraente per i potenziali acquirenti;
- **performance finanziaria**: valutare l'andamento finanziario negli ultimi anni, analizzando ricavi, profitti e flussi di cassa. Una crescita sostenuta e una redditività stabile si riflettono positivamente sul valore dello studio;
- **ottimizzare le risorse**: individuare possibili criticità o inefficienze operative, al fine di ottimizzare il flusso di lavoro e la capacità di gestire, in modo efficace ed efficiente, i clienti dello Studio;
- **stimare le Performance Future**: utilizzare dati raccolti e indicatori per stimare le performance future;
- **pianificazione Fiscale**: lo sviluppo dei precedenti elementi permetterà di esaminare la situazione fiscale dello studio e valutare eventuali rischi o opportunità in vista di una vendita.

Si tratta dunque di un'operazione che trova spazio nel tema più ampio della **Merge & Acquisition** (Fusione e Acquisizione), la quale gioca un ruolo essenziale quando la vendita dello Studio Professionale può coinvolgere altri aspetti oltre la sola cessione. Ed è in questi casi che il Controllo di gestione svolge un ruolo ancor più cruciale, poiché permette di valutare la sinergia tra i due studi, identificare le economie di scala e valutare l'impatto finanziario di un'eventuale operazione.

Vi è un ulteriore elemento che gioca un ruolo fondamentale, ovvero **l'immagine dello Studio**.

Nel contesto di vendita dello studio professionale, una corretta immagine gioca un ruolo fondamentale nel determinare il valore percepito dall'acquirente. **L'immagine dello Studio è il riflesso della sua reputazione, della sua professionalità e dell'esperienza che offre ai clienti.** Promuovere adeguatamente questi elementi può aumentare notevolmente l'attrattiva dello studio e influenzare positivamente la decisione dell'acquirente.

Per questo, sarà necessario adempiere al perfezionamento di aspetti come:

- **reputazione e credibilità:** una solida reputazione nel settore è un fattore cruciale per gli acquirenti che cercano uno studio professionale di successo. La reputazione positiva si costruisce nel tempo attraverso la qualità del servizio offerto, la competenza del team e la fiducia instaurata con i clienti. Promuovere testimonianze e feedback positivi dai clienti soddisfatti può contribuire a consolidare questa reputazione e a evidenziare il valore agli occhi dell'acquirente;
- **branding e identità visiva:** un'identità visiva ben curata e un branding professionale possono avere un impatto significativo sull'immagine dello studio. Un logo distintivo, una grafica accattivante e un sito web ben progettato contribuiscono ad un'immagine di professionalità e affidabilità;
- **comunicazione efficace:** una comunicazione chiara e persuasiva è essenziale per presentare il valore dello studio agli acquirenti. Utilizzare messaggi chiave che evidenzino i punti di forza, gli obiettivi e i successi dello studio può contribuire a catturare l'attenzione. Una comunicazione efficace deve essere coerente e centrata sui benefici che lo studio offre ai clienti;
- **presenza online:** nel mondo digitale di oggi, una presenza online forte è indispensabile. Assicurarsi che lo studio sia presente su piattaforme social e che abbia un sito web informativo e aggiornato può aiutare a rafforzare l'immagine dello studio;
- **collaborazioni e partnership:** essere associati a partnership o collaborazioni con altre aziende o professionisti rispettati può riflettersi positivamente sull'immagine. Queste relazioni possono suggerire un elevato livello di competenza e integrità e aumentare la fiducia nell'acquirente;
- **iniziative di responsabilità sociale:** dimostrare un impegno verso la responsabilità sociale e la sostenibilità può far percepire lo studio come un'organizzazione attenta e consapevole. Per cui, partecipare a iniziative benefiche o ambientali può contribuire a costruire un'immagine positiva dello studio agli occhi degli acquirenti sensibili a tali valori.

In conclusione, la vendita di uno studio professionale, come quello del commercialista o della consulenza del lavoro, è un'importante decisione che richiede un approccio strategico e pianificato. Il Controllo di Gestione si rivela uno strumento fondamentale per valutare e massimizzare il valore durante l'operazione di cessione. Attraverso un'attenta analisi dei punti di forza e delle criticità dello studio, è possibile ottenere un quadro completo e oggettivo della sua salute economico-finanziaria.

Allo stesso tempo, l'immagine dello studio gioca un ruolo fondamentale nell'influenzare la

percezione degli acquirenti. Una solida reputazione, un'identità visiva ben curata, una comunicazione efficace, una presenza online rilevante, collaborazioni e iniziative di responsabilità sociale contribuiscono a conferire allo studio un'immagine di professionalità e affidabilità.

Attraverso una strategia ben strutturata e una comunicazione convincente, lo studio può massimizzare il profitto e garantire un'operazione di successo.



EC Euroconference **TeamSystem**

Master di 5 incontri

IL CONSULENTE DEL LAVORO 4.0

Digital transformation per un nuovo modello di organizzazione HR

SCOPRI DI PIÙ