



## «La strada delle aggregazioni è (quasi) obbligata»

Le aggregazioni societarie tra professionisti, nello specifico di avvocati, commercialisti e consulenti del lavoro crescono in modo lento ma costante.

Secondo Infocamere, le operazioni risultano più che raddoppiate rispetto a 4 anni fa, passando dalle 2.500 del dicembre 2018 alle 5.350 di oggi. «Gli studi di consulenza devono essere sempre più specializzati e in grado di fornire servizi con prontezza e velocità. Il cliente non vuole e non può attendere. I servizi sono sempre più variegati. Si va dalla consulenza sul 110% per le ristrutturazioni, all'internazionalizzazione, ai finanziamenti alle imprese fino alle crisi aziendali. Attività che uno studio piccolo è impossibilitato a seguire». Giorgio Berta è socio fondatore dello studio bergamasco Bnc specializzato in consulenza societaria, fiscale e del lavoro. «Studi grandi sono evidentemente in grado di offrire consulenze mirate e tailor made». I professionisti però avanzano una precisa richiesta al

governo. «Per trasformarsi in società aggregate continuano a mancare quegli sgravi fiscali che sono invece presenti quando l'operazione riguarda le imprese. Serve una parità di trattamento».

In questo particolare momento storico, in cui le aziende devono competere in un mercato sempre più internazionale e tecnologicamente avanzato, lo Studio di consulenza a 360° si è sempre più specializzato nelle operazioni di M&A e affianca gli imprenditori anche nello svolgimento delle operazioni di financial, tax labour due diligence. «Fusioni e acquisizioni sono uno dei principali strumenti che le Pmi hanno a disposizione per rimanere competitive. Ciò avviene sia con l'aggregazione di altre società, sia con l'ingresso in realtà di maggiori dimensioni, spesso internazionali, in grado di apportare il giusto mix di capitale, know-how e innovazione tecnologica per affrontare la competizione a livello globale».

Le operazioni di M&A sono in crescita. «Nell'ultimo anno abbiamo realizzato una quindicina di operazioni di società che vanno da 10 a 100 milioni di fatturato — aggiunge il commercialista —. Aggregazioni di soggetti esteri verso aziende italiane o di imprese italiane verso altre aziende italiane, con il coinvolgimento di fondi di private equity. I prezzi di acquisto delle aziende italiane sono molto bassi rispetto al resto del mondo, seppur alti per il mercato interno. Solitamente le operazioni avvengono o durante un passaggio generazionale o quando una società necessita di risorse finanziarie per crescere. Recentemente abbiamo assistito, per gli aspetti fiscali, l'acquisizione da parte del gruppo Omb della senese Nencini e, qualche giorno fa, l'acquisizione da parte di Pro Mach Italy 2 del 100% di Reepack. Abbiamo inoltre seguito la cessione di una software house e l'aggregazione di 4 società, con fatturato aggregato da 60 milioni di euro» conclude Berta.

**Barbara Millucci**



### Socio fondatore

Giorgio Berta è socio fondatore dello studio bergamasco Bnc specializzato in consulenza societaria, fiscale e del lavoro