



**Roma, 20 giugno 2019**

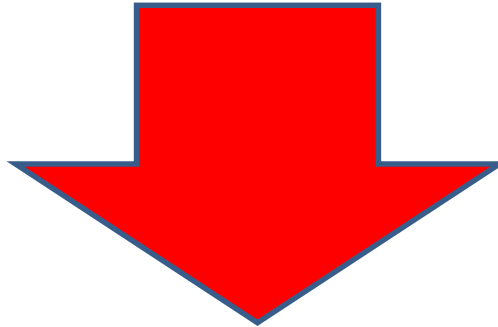
Per domande inviare messaggio a

**3208448013**

# **La negoziazione ed il contratto nelle operazioni M&A di studi professionali**

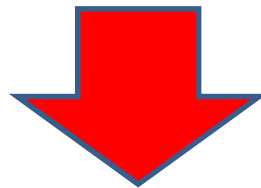
**Relatore: Avv. Alessandro Siess**

# Le tipologie di operazioni



- Contratto di cessione di studio professionale
- Trasferimento a titolo oneroso di clientela
- Fusioni/aggregazioni

# Il trasferimento oneroso di clientela professionale

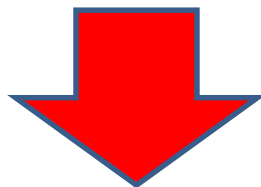


Le ragioni di uno storico disinteresse normativo

Intuitus personae e rapporto fiduciario

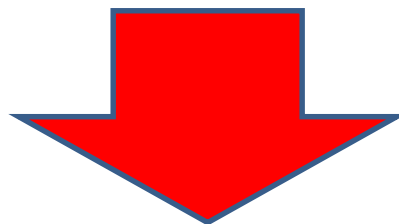
Il superamento dell'equivoco in ordine alla natura  
dell'operazione

# La legittimazione dell'operazione



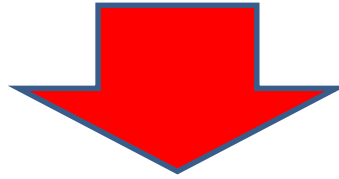
- Il riferimento normativo
- Il riferimento giurisprudenziale

L'articolo 36, comma 2, D.L. 04/07/2006, n. 223

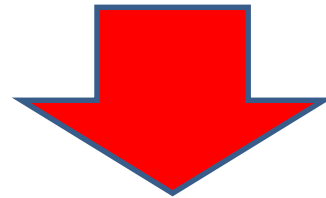


*«concorrono a formare il reddito i corrispettivi percepiti a seguito di cessione della clientela o di elementi immateriali comunque riferibili all'attività artistica o professionale»*

La natura di norma fiscale dell'articolo 36,  
comma 2 del D.L. 04/07/2006, n. 223



La sua corretta interpretazione ai fini civilistici



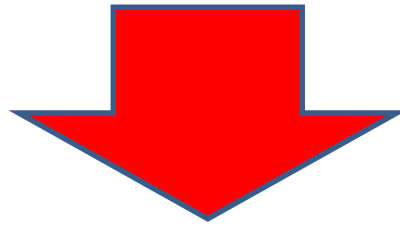
Suoi effetti:

Giuridicizzazione del trasferimento di clientela professionale



# Corte di Cassazione

## (Sentenza n. 2860 del 9/2/2010)

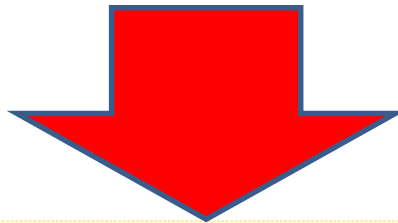


*«... E' lecitamente e validamente stipulato il contratto di trasferimento a titolo oneroso di uno studio professionale, comprensivo non solo di elementi materiali e arredi, ma anche della clientela...»*

# Corte di Cassazione

(Sentenza n. 2860 del 9/2/2010)

*«essendo configurabile, con riferimento a quest'ultima (la clientela), non una cessione in senso tecnico ... ma un complessivo impegno del cedente **volto a favorire...**»*



*« ... la prosecuzione del rapporto professionale tra i vecchi clienti ed il soggetto subentrante.»*

# Corte di Cassazione - Sentenza n. 2860 del 9/2/2010

*«essendo configurabile, con riferimento a quest'ultima (la clientela), non una cessione in senso tecnico ... ma un complessivo impegno del cedente volto a favorire ... **attraverso l'assunzione di ...**»*

*obblighi negativi:*

***di non fare***

*divieto di riprendere ad esercitare la medesima attività nello stesso luogo*

*obblighi positivi:*

***di fare***

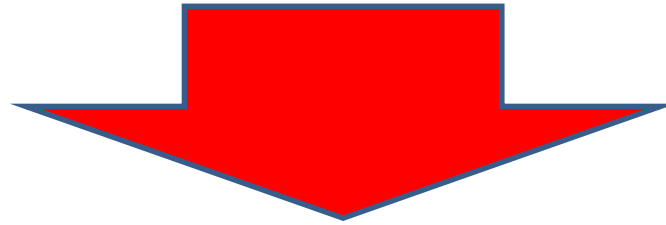
*mediante un'attività promozionale di presentazione, di canalizzazione*

# Il trasferimento della clientela

## Il contratto

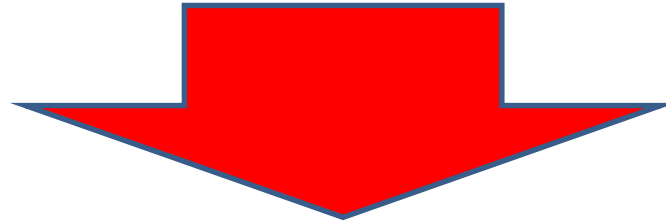
**Avv. Alessandro Siess**

## Il contratto: alcune clausole «chiave»



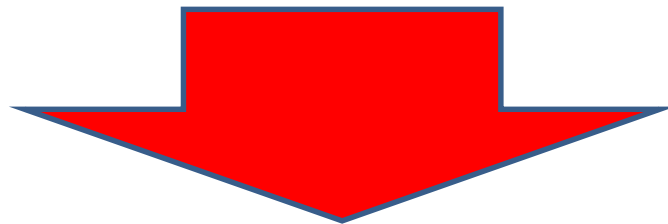
- La presentazione\canalizzazione della clientela
- La clausola di adeguamento del prezzo
- L'obbligo di non concorrenza
- Il trasferimento del rapporto con i dipendenti
- Il trasferimento del godimento dell'immobile

# M&A di studi professionali



- Fusioni\aggregazioni
- Fusione forte
- Partnership\contratto di rete

# Fusione\aggregazione: occhio particolare ad alcune clausole statutarie



- La ripartizione delle partecipazioni
- La ripartizione degli utili e/o compensi
- Il trasferimento della quota
- Il diritto di recesso e la liquidazione della quota

Per domande inviare messaggio a

**3208448013**



# GRAZIE PER L'ATTENZIONE

[alessandro.suess@mpopartners.com](mailto:alessandro.suess@mpopartners.com)