

GIUSEPPE LA SCALA. LA SCALA SOCIETÀ TRA AVVOCATI

L'indipendenza dei legali non c'entra con il capitale

Una delle prime law firm a sfruttare l'opportunità offerta dal ddl concorrenza è stato lo studio legale La Scala, che si è trasformato in società tra avvocati per azioni a gennaio scorso. Ne abbiamo parlato con **Giuseppe La Scala**, senior partner dello studio **La Scala Società tra avvocati**, che ad *Affari Legali* ha spiegato i motivi alla base della scelta e le prospettive offerte dal nuovo modello societario.

D. Domanda. Quali i motivi alla base della trasformazione dello studio in spa?

Risposta. Ormai la maggior parte dei servizi che lo Studio offre sono sempre più connotati da una componente «imprenditoriale», che ci obbliga a essere anche strutturalmente e intimamente «impresa». Mutuandone quindi anche le forme di governance.

D. Quali i vantaggi dal punto di vista competitivo?

R. La trasformazione ci ha permesso di valorizzare correttamente in bilancio gli asset immateriali (consentendoci un maggior appeal verso il sistema creditizio); ci obbliga ad un controllo di gestione ancor più stringente e sottoposto a verifica di sindaci terzi indipendenti; ci permette di ipotizzare la presenza nel capitale di soggetti diversi dagli avvocati soci: dai manager dello

Studio ai quali offrire stock options, a partner «industriali» che siano con noi sinergici e ci permettano di ampliare e migliorare la gamma dei nostri prodotti.

D. Perché è stato scelto questo tipo di modello societario?

R. Con le nostre dimensioni (20 soci, 270 persone tra professionisti e staff; quasi 12 milioni di patrimonio netto) la spa era una scelta obbligata.

D. Le istituzioni forensi sollevano la questione dell'indipendenza dell'avvocato quando entra in gioco un socio di puro capitale. Come si risolve, se esiste, a suo avviso questo tipo di problematica?

R. L'indipendenza dell'avvocatura non è certo un tema legato al socio di capitale... semmai alla proletarizzazione di un ceto forense pleurico e in gran parte inadeguato.

Se qualcuno pensa all'asservimento di certi piccoli studi agli interessi di alcuni grandi clienti, esso già esiste, indipendentemente dai legami societari, in forza dei rapporti contrattuali.

Noi, invece, cerchiamo eventualmente soci industriali.

D. Gli ultimi dati di Cassa forense sui redditi degli avvocati confermano la graduale «proletarizzazione» della professione

forense. In che modo i giovani possono ritagliarsi un futuro di successo all'interno di una professione che sembra ormai satura?

R. Semplice: diventando ben più bravi della media e capendo da subito che il dogma dell'obbligazione di mezzi è ormai stramorto. L'avvocato, sempre più, sarà pagato se i problemi li risolve, non se si limita ad affrontarli.

D. Quale il futuro a cui sta andando incontro la categoria forense a suo avviso?

R. Molto diverso dall'attuale situazione. Si accentuerà la divaricazione tra quelli che risolvono veramente i problemi e chi serve poco ai clienti, al sistema, a se stesso. La strada obbligata è quella della qualità, non solo del prodotto, ma anche del processo.

Supplemento a cura di **ROBERTO MILLACCA**
rmiliacca@class.it
e **GIANNI MACHEDA**
gmacheda@class.it



Giuseppe La Scala



Peso:32%