

Molti studi legali d'affari italiani hanno scelto di operare sul territorio con le pmi

L'avvocato pensa glocal

DI ROBERTO MILIACCA

Servizi sempre più personalizzati e una sempre maggiore vicinanza alle piccole e medie imprese. Cresce, di anno in anno, il numero degli studi legali associati che decidono di restare in Italia e di legarsi a doppio filo al proprio territorio, con un approccio cosiddetto «glocal» alle tematiche legali che gli consente di crescere e di svilupparsi anche in tempi di crisi economica. L'approccio «taylor made» e, soprattutto, la prossimità al cliente rappresentano insomma un vero e proprio valore aggiunto per chi ha scelto di non essere presente con i propri uffici solo a Milano e Roma. È quanto emerge dall'inchiesta che Affari Legali ha condotto questa settimana tra gli studi che hanno deciso di legarsi sempre di più al territorio e alle imprese locali. «La presenza sul territorio», spiega Giuseppe La Scala, senior partner di La Scala Studio Legale, «ci consente una prossimità al cliente e una diretta conoscenza delle dinamiche

locali che sarebbero impossibili a distanza. Tanto che continuiamo a sviluppare la nostra rete locale e che l'informatizzazione e il lavoro a distanza, semmai, ci permettono anche di equilibrare i carichi delle diverse sedi utilizzando team trasversali ove ci siano punte di attività che non possono essere smaltite dalla sede di riferimento». Lo studio La Scala è solo uno degli studi professionali che ha da sempre prediletto la scelta di operare sul territorio nazionale e di utilizzare dei network professionali per operare su altri mercati. Alla fine pare che la formula del made in Italy nel settore legale sia ancora premiante.



Peso: 47%

Molti studi legali d'affari italiani hanno scelto una presenza capillare sul territorio

Quando lo studio pensa glocal

Non solo Milano e Roma per stare al fianco delle pmi

Pagina a cura
di **MARIA CHIARA FURLÒ**

Per crescere, non serve necessariamente andare fuori confine. Diversi studi legali italiani puntano a svilupparsi con una presenza sempre più forte sul territorio nazionale. La strategia sottostante è chiara: servizi personalizzati e vicinanza alle piccole e medie imprese che costituiscono l'ossatura portante dell'economia italiana.

Un esempio di questo tipo è quello di **La Scala Studio Legale**, una realtà fondata nel 1991, che da oltre 25 anni offre ai propri clienti, una gamma completa e integrata di servizi legali. Tra i primi studi legali nel contenzioso bancario e fallimentare, oggi si occupa anche di servizi di recupero crediti giudiziale. Lo studio legale è inoltre attivo nei servizi professionali dedicati alle imprese, nonché nel diritto civile e di famiglia. Dopo la sede principale di Milano, nel corso degli anni sono state aperte le altre sedi di Roma, Torino, Bologna, Vicenza, Padova, Firenze, Ancona, Venezia. Oggi lo Studio comprende circa 140 professionisti e uno staff di oltre 100 persone, e assiste stabilmente principali gruppi bancari italiani, numerose imprese industriali e commerciali, importanti istituzioni finanziarie.

Proprio nell'ottica di rafforzare la propria presenza nelle città italiane, La Scala ha di recente avviato una partnership strategica con **Lex.Er**, una realtà nata dall'unione tra lo **Studio legale Benetti** e lo **Studio legale Mariani-Marazzi-Vincenzi**, entrambi storicamente di Carpi. La collaborazione è volta a rafforzare la presenza di La Scala in Emilia Romagna e ad ampliare l'offerta dei servizi legali con il partner Lex.Er, i cui professionisti hanno una radicata esperienza in un'area a forte densità di

pmi e con esigenze particolari di assistenza in operazioni straordinarie e nel societario commerciale. La partnership prevede la condivisione di risorse, struttura e competenze dei due studi, favorita anche dalla sede bolognese dello Studio La Scala, location di riferimento della partnership con Lex.Er.

Riguardo alla scelta di svilupparsi in Italia e non all'estero, «anni fa le motivazioni risiedevano innanzitutto nella predominanza all'interno della nostra offerta dell'attività giudiziale e dalla necessità di presidiare direttamente i fori ai quali facevano riferimento i nostri clienti principali (in particolare le grandi imprese bancarie)», ha spiegato ad **AffariLegali Giuseppe La Scala**, senior partner di La Scala Studio Legale. Oggi, però, nonostante il processo telematico, «questa esigenza permane nella misura in cui la presenza sul territorio ci consente una prossimità al cliente

e una diretta conoscenza delle dinamiche locali che sarebbero impossibili a distanza. Tanto che continuiamo a sviluppare la nostra rete locale e che l'informatizzazione e il lavoro a distanza, semmai, ci permettono anche di equilibrare i carichi delle diverse sedi utilizzando team trasversali ove ci siano punte di attività che non possono essere smaltite dalla sede di riferimento», ha continuato il fondatore dello studio La Scala,

la cui attività è attualmente focalizzata sul contenzioso commerciale e finanziario, nonché sulla consulenza alle pmi. Fra le competenze più ricercate da uno studio come La Scala negli avvocati che seleziona ci sono poi «sicuramente l'attitudine al lavoro in team e la massima flessibilità. Ci capita spesso infatti di chiedere ai nostri avvocati di maggiore potenzialità di prendersi in carico una pratica in una sede locale. Quasi tutti i nostri «country manager»

sono stati formati a Milano o in sedi storiche: e poi mandati a coordinare le nuove aperture. Ovviamente pretendiamo il massimo senso di appartenenza e la capacità di rappresentare perfettamente la nostra cultura professionale: i servizi e lo stile che La Scala offre sono omogenei dappertutto, da Torino ad Ancona, da Roma a Firenze», ha concluso il senior partner.

Lo **Studio Trifirò & Partners**, pur avendo sviluppato una serie di rapporti di collaborazione e di network a livello internazionale, da anni ha deciso di presidiare in modo diretto alcune delle principali città italiane, a diretto supporto degli interessi di diversi suoi clienti. Le città in cui è presente sono, oltre a Milano e Roma, Torino, Parma e Trento. «Questo permette allo Studio non solo di assicurare una relazione quotidiana con i clienti presenti in queste città, ma anche di vedersi inserito in dinamiche e specificità locali, sia sotto il profilo giudiziario, sia per quel che riguarda il rapporto con associazioni di imprese e istituzioni», ha dichiarato **Vittorio Provera**, senior partner di Trifirò & Partners aggiungendo che per i prossimi anni lo studio ha intenzione di proseguire questa politica di presenza, individuando – anche sulla base delle esigenze della propria clientela (composta da alcune tra le maggiori realtà industriali, commerciali e dei servizi italiane) – eventuali nuove sedi, «e non è da escludere che a breve si possa decidere di aprire un altro presidio nel Nordest, in particolare in Veneto».

Alla luce della crescente complessità normativa, italiana



Peso: 92%

ed europea, con la quale le imprese sono chiamate a confrontarsi, «è necessario assicurare una profonda conoscenza del diritto civile a 360 gradi: dal diritto del lavoro al diritto societario, dal diritto commerciale a quello dei servizi bancari e assicurativi, fino alla regolamentazione della privacy e della sicurezza sul luogo di lavoro», ha aggiunto Provera rispondendo a una domanda sui settori principali sui quali uno studio con forte presenza sul territorio dovrebbe specializzarsi. Per quanto invece riguarda la selezione dei propri avvocati, Trifirò & Partners predilige la crescita e la formazione interna dei propri professionisti, «questo significa che è essenziale che i nostri professionisti possiedano un'ottima preparazione universitaria di base, specie - per quel che ci riguarda - nell'ambito del diritto del lavoro, societario e commerciale. Ed è altrettanto importante che, in prospettiva, i nostri professionisti mantengano quella curiosità intellettuale, volontà di aggiornamento e disponibilità professionale indispensabili per poter rispondere alle sfide che il mercato e l'evoluzione normativa ogni giorno ci pongono», ha concluso Provera.

Un altro esempio è quello di **LS Lexjus**

Sinacta una realtà italiana e indipendente con oltre 180 avvocati e dottori commercialisti che operano presso le nove sedi di Bari, Bologna, Brescia, Firenze, Lecco, Milano, Padova, Roma e Torino. Si tratta di un'associazione professionale nazionale di avvocati e dottori commercialisti che mette insieme le peculiarità e le specializzazioni di professionisti che operano nel proprio territorio da oltre 40 anni. Il progetto dei soci fondatori consiste nell'unire professionalità diverse provenienti da tutto il territorio nazionale con l'obiettivo di offrire ai clienti competenze multidisciplinari e specializzate. «LS Lexjus Sinacta è presente sul territorio nazionale in nove città ed è fortemente caratterizzato dalla compresenza multidisciplinare di avvocati e commercialisti. Le nostre sedi territoriali sono fortemente radicate sul territorio ed affiancano famiglie ed imprese, coniugando la capacità di offrire struttura e servizi professionali, anche complessi, con la capacità di aver sempre un rapporto diretto con i clienti, evitando la spersonalizzazione delle grandi strutture», ha spiegato **Franco Casarano**, managing partner di Ls. Per il futuro di questa realtà, «la nostra attenzione è appuntata soprattutto sul sostegno alle pmi, che costituiscono la struttura portante del paese, con particolare riferimento alle novità introdotte

dal Piano nazionale Industria 4.0 in tema di investimenti ed innovazione. Abbiamo attivato, inoltre, un servizio di assistenza per l'accesso delle imprese ai finanziamenti europei. Dopo il rientro dei capitali conseguen-

te alla voluntary disclosure, abbiamo rafforzato la struttura del nostro family office», ha aggiunto Casarano.

Un caso a sé è poi quello di **Sts Deloitte**, che pur facendo parte di un network globale, vanta una presenza particolarmente capillare sul territorio italiano. «Il nostro studio è presente oggi in Italia con 9 sedi. Presidiare in modo stabile e capillare il territorio nazionale è stata per noi una scelta strategica in quanto ci consente di comprendere da vicino le esigenze e rispondere quindi alle richieste dei nostri clienti, offrendo servizi specialistici in ambito fiscale e societario», ha spiegato **Carlo Bindella**, managing partner di Sts Deloitte sottolineando che la presenza di strutture stabili e organizzate nelle principali città medio-grandi consente loro anche di supportare, in un momento di cambiamento e di internazionalizzazione, l'espansione e la

crescita delle imprese che operano nel territorio, attraverso servizi tributari e societari anche specialistici di alta qualità e a carattere internazionale e attraverso alcuni prodotti che

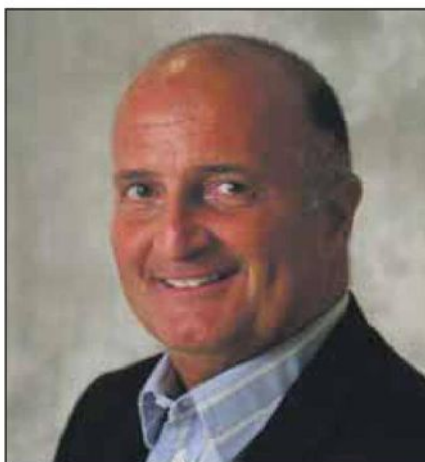
mirano proprio al supporto delle imprese che desiderano esportare. Questa realtà professionale oggi può contare su una presenza territoriale importante: dopo le aperture delle sedi di Napoli e Catania nel 2015, gli uffici di Sts Deloitte sono anche a Milano, Roma, Bologna, Firenze, Genova, Padova e Torino «e sono operativi con team di professionisti capaci di fornire alle imprese locali, oltre che conoscenza e comprensione del territorio, anche servizi di consulenza specialistica di alta qualità», ha continuato Bindella aggiungendo che tutte le sedi locali si avvalgono di una squadra di professionisti con esperienza e competenze in ambito fiscale e tributario nelle diverse linee di attività quali, fra le altre, R&D, Transfer Pricing, contenzioso tributario.



Giuseppe La Scala



Vittorio Provera



Carlo Bindella



Franco Casarano



Peso: 92%