

LA SCALA

### Studio legale “Spa”

«GRAZIE AL DDL CONCORRENZA AB-  
biamo trovato una forma che è il vestito giusto per il nostro corpo». È così che Christian Faggella, managing partner di **La Scala** dal 2009 e oggi amministratore delegato della nuova entità giuridica, spiega i motivi che hanno portato lo studio fondato nel 1991 da Giuseppe La Scala a trasformarsi in società tra avvocati per azioni (Sta). Il passaggio alla nuova forma societaria, annunciato il 22 gennaio, è stato siglato dallo studio notarile **Busani Ridella Mannella**. «Già da anni – racconta Faggella – ci reputiamo un’impresa legale per via del nostro modello di business. Siamo un’organizzazione che conta 270 persone, specializzata nel credit servicing. Un mercato in cui i nostri competitor d’elezione sono società o a volte gruppi societari. Per essere competitivi, quindi, da tempo abbiamo iniziato a strutturarci come loro». Faggella fa riferimento nello specifico a un processo di istituzionalizzazione che, nel corso degli anni, ha indotto La Scala a strutturare un management sempre più complesso, fino a reclutare un direttore generale. Allo stesso tempo ha portato a investire in maniera via via crescente sull’infrastruttura informatica (indispensabile per un modello di business basato sul servicing) e a puntare sulla trasparenza dei numeri gestionali, pur non avendo alcun obbligo di bilancio.

Con la trasformazione societaria non soltanto sarà pubblicato il bilancio, ma ci sarà un collegio sindacale a vigilare sulla corretta amministrazione e sullo statuto. Invece, da un punto di vista fiscale, sarà applicata la fiscalità del reddito d’impresa. «Sul fronte della governance non è cambiato molto. Infatti, non è stato complesso adattare le regole già vigenti alla nuova forma societaria. Se non ha cam-



Christian Faggella

biato molto ciò che eravamo, riteniamo, invece, che il passo fatto possa cambiare le nostre prospettive», continua Faggella, che non esclude l’ingresso in futuro di soci di capitale. D’altronde, La Scala ha già da tempo guardato a partnership strategiche, come nel caso di **K.red**, la società nata dalla collaborazione con il gruppo **Bassilichi** per dare copertura dell’intero processo del recupero crediti. L’ingresso del socio di capitali, però, non è nell’immediata agenda. Al contrario, si sta studiando la possibilità di attribuire stock option ai dipendenti della società e in particolare a quelli tra loro che assolvono compiti di responsabilità nella direzione delle funzioni di staff. «La possibilità di ampliare la base societaria con il management risponde sia a logiche di opportunità di mercato sia a logiche etiche», prosegue Faggella, che spiega: «Le stock option sarebbero uno strumento utile per fidelizzare i dipendenti/manager, considerati strategicamente rilevanti per la nostra società. D’altronde, ci sono persone che lavorano con noi da venticinque anni e hanno già abbracciato il nostro progetto, condividendolo in toto. È giusto che queste persone abbiano il diritto di contribuire a determinare gli indirizzi strategici della società». Questa attenzione all’importanza delle risorse umane contribuisce a delineare una

cultura societaria e imprenditoriale già radicata. Senza la quale non avrebbe avuto senso diventare uno “studio Spa”. Prove recenti di questo possibile passaggio alla forma societaria sono Santiapichi e Ac Group, che raccontano altre due declinazioni del percorso possibile dopo il Ddl Concorrenza del 4 agosto 2017.