

I 25 ANNI DI LA SCALA

Una consulenza industrializzata

Arrivato a un quarto di secolo di attività lo studio valuta l'ipotesi di federare i corrispondenti locali ed esternalizzare alcuni asset. Modena, Pescara e Lugano i possibili centri per nuovi modelli operativi

di **Maria Buonsanto**



Interno della sede milanese dello studio La Scala

VENTICINQUE ANNI FA, NEL 1991, NASCEVA **La Scala** con una dozzina di persone animate dal desiderio di promuovere un nuovo modello di erogazione di servizi legali. Coerentemente con le intenzioni, rispetto al tradizionale approccio al mercato italiano dei servizi legali, il progetto La Scala fin dall'inizio ha presentato elementi di peculiarità in termini di prodotto, prezzo e cultura interna. Avendo come core business non l'M&A o la consulenza ad alto valore aggiunto, ma il contenzioso massivo e il recupero crediti giudiziale, a differenza di altre law firm più

blasonate lo studio ha da subito dovuto organizzarsi per rispondere all'esigenza di industrializzazione di prodotto e struttura richiesti a chi lavora sui volumi piuttosto che sui valori. Questa necessità si è riflessa fin dalla sua costituzione nella struttura interna: basti pensare che delle 12 persone iniziali, ben cinque erano di staff.

A venticinque anni di distanza i numeri sono ben diversi, ma non le proporzioni. La Scala oggi è una realtà presente in otto città italiane complessivamente con 200 persone, di cui 120 avvocati e 80 dipendenti, impiegati in 11 funzioni di

Imminente l'arrivo di IusTrend, servizio di intelligence per misurare il rischio legale ed economico dei clienti

staff. Una struttura complessa, che è riuscita a industrializzare la consulenza grazie a scelte lontane da quelle tipicamente adottate dagli altri studi: retribuzioni lontane dai benchmark del mercato; una sede ubicata in periferia; un'età media molto bassa (34 anni); e importanti investimenti nell'It e nelle funzioni di staff, indispensabili per standardizzare i processi e funzionare come un'azienda. Queste scelte hanno consentito allo studio di crescere ed espandersi in maniera costante. Eppure, non è nella crescita né nel consolidamento che il partner fondatore, Giuseppe La Scala, vede il futuro dell'insegna. «La struttura accentrata che ci ha permesso di proceduralizzarci e che è alla base del successo di oggi, non è detto che funzionerà domani. Nei prossimi anni probabilmente sarà più funzionale andare nella direzione della disgregazione, attraverso un approccio "a sistema stellare", in cui lo studio diventa un baricentro snello intorno al quale orbitano alcuni asset esternalizzati», spiega a TopLegal Review.

La Scala nel mid-market – così come insegne attive nel segmento alto del mercato – è stato fautore e si è sviluppato grazie al modello full-service. Oggi, invece, lo studio guarda con interesse le possibilità offerte dalla diversificazione della macchina. È questo lo spirito che ha animato il progetto **K.red**, la società di legal recovery nella quale La Scala collabora con il gruppo **Bassilichi** attraverso la società **La Scala Servizi**. L'accordo con Bassilichi ha consentito allo studio di staccare un asset delle proprie attività, quello del recupero crediti, facendo entrare un socio di capitale specializzato nel settore. Il caso K.red, nelle intenzioni di La Scala, non sarà isolato. In futuro, sulla stessa scia, potrebbero nascere a satellite altre società create attraverso l'esternalizzazione di asset dello studio da offrire a investitori qualificati. Al vaglio dell'insegna, adesso, c'è la possibilità di creare una di queste società a Lugano per cogliere le possibilità offerte in tema di family office. Una scelta che potrebbe essere attuata attraverso una joint venture con un soggetto locale a cui lo studio conferirebbe parte della struttura specializzata in corporate, in gestione di patrimoni e in tematiche afferenti la materia successoria.

Sempre seguendo l'approccio del "sistema stellare", lo studio ha nei suoi progetti la federazione dei corrispondenti locali. Al momento La Scala ha 79 corrispondenti convenzionati in tutta Italia, per molti dei quali lo studio costituisce



Giuseppe La Scala

il cliente principale. L'idea è quella di creare un franchising in cui La Scala concederebbe il diritto di utilizzare il suo brand oltre ad assistenza tecnica e consulenza sui metodi di lavoro, rimanendo però economicamente e giuridicamente indipendente rispetto allo studio federato. Come anticipato da Giuseppe La Scala, due città in particolare potrebbero essere utilizzate come centri di sperimentazione del progetto, Modena e Pescara.

Se l'esternalizzazione di asset e la federazione dei corrispondenti sono progetti a medio-lungo termine, è imminente la costituzione di IusTrend, il cui marchio è già stato registrato. Si tratta di un servizio di intelligence che, unendo le competenze di giuristi analisti del settore e mettendo a fattor comune tutte le banche dati disponibili, intende fornire ai clienti una misurabilità del rischio legale ed economico legato alle scelte fatte.

«Bisogna saper riflettere sul mercato, sulla propria struttura e sapersi mettere in discussione. Oggi ai clienti non bastano i tradizionali servizi legali, bisogna dare di più», motiva Giuseppe La Scala. Capire i cambiamenti, ragionare in fretta e reagire alle sollecitazioni del mercato sono i fattori che, secondo La Scala, hanno garantito la sopravvivenza dell'insegna per venticinque anni. Ed è solo coltivando la capacità di non temere i cambiamenti che se ne potrà garantire lo sviluppo futuro. ■