

Allo studio piace la rete leggera: più flessibilità e team specializzati

Pagina a cura di Francesco Nariello

Aggregazioni. Sempre più diffusi i network sul territorio: preferiti i modelli con meno formalità contrattuali perché permettono di decidere caso per caso la ripartizione delle parcelle e di ampliare le aree di intervento. Modelli flessibili, aggregazioni leggere, studi diffusi. Forme di collaborazione nate con l'obiettivo di mettere insieme le forze, ampliare la gamma delle prestazioni offerte - attraverso integrazione di competenze e specializzazioni -, incrementare i flussi di lavoro e realizzare economie di scala sull'acquisto di beni e servizi. Sono i segni distintivi di molte reti tra professionisti attive sul territorio nazionale: studi di

avvocati e **commercialisti** che - dalla scala locale a quella internazionale - puntano sulla condivisione di parte della clientela e delle attività professionali. Una strada che potrebbe essere fortemente battuta in questa fase di emergenza Covid19, favorendo le aggregazioni per resistere alla crisi. In molti casi, la spinta a fare massa critica non corrisponde alla volontà di formalizzare fusioni o società tra studi, i quali - sempre più spesso - optano per soluzioni e strutture soft. Ma quali sono i modelli di business adottati? Eccone una panoramica. Un percorso significativo è quello che ha portato alla creazione, nel 2014, di LawFed, network tra quattro studi legali - tra le 20 e le 40 unità ciascuno - con basi nei centri nevralgici del tessuto produttivo italiano: da Milano a Roma, da Trieste a Napoli. «La rete - racconta Ruggero Rubino Sammartano, partner di Brsa, uno degli studi del network a spiccata vocazione



internazionale - era partita già nel 2004, come gruppo europeo di interesse economico (Geie): un modello che ha tuttavia mostrato limiti in termini amministrativi e di complessità gestionale. Per questo abbiamo virato verso una formula contrattuale più leggera. La rete è oggi una associazione di associazioni e la divisione del lavoro avviene innanzitutto per competenza e, in secondo luogo, per territorialità». Una quota variabile della parcella viene destinata alla rete, il resto - in genere - è suddiviso con tariffa oraria tra gli studi coinvolti. «Le reti di cui faccio parte sono poco strutturate: spesso fanno perno su rapporti consolidati, fiducia e condivisione di approcci, senza particolari accordi». A dirlo è Marika Bruno, founder di BBPLegal, studio con base a Pisa che aderisce a E-Legalnet, network avviato nel 2004 da cinque professionisti, di diverse città italiane, legati da relazioni personali risalenti agli studi universitari. La rete - una decina di realtà - «segue cause individuali, collettive e seriali, soprattutto sul fronte della contrattualistica». Non c'è quota per associarsi e il criterio preminente per le collaborazioni è la dislocazione territoriale. Diverso il caso di In-law/network, nato nel 1996 su iniziativa dello studio Ambrosio e Commodo di Torino, sulla scia di collaborazioni sviluppate con alcune firm statunitensi in una class action. Da quella esperienza - poi consolidatasi nel Global Justice Network, attivo a livello mondiale con una quarantina di studi, soprattutto nelle azioni collettive - è partita, come una sorta di spin off, la rete italiana, con una ventina di affiliati, che si occupa sia degli sviluppi dei casi internazionali che di vicende nazionali. «La parola d'ordine - spiega Stefano Commodo - è flessibilità: operativamente si lavora, di volta in volta, in base ad accordi specifici, tra lo studio promotore e gli altri coinvolti sul territorio nazionale». La collaborazione può avere anche una portata locale. È il caso di Team Studio, al quale fanno riferimento, nel complesso, sette studi di **commercialisti** attivi nella provincia di Vicenza. La partecipazione è a geometria variabile: attraverso il network, nato nel 2010 - spiega Lorenzo Scanavin, uno dei professionisti coinvolti - «è stato creato uno studio associato dedicato a paghe e formazione, anche con l'apporto di consulenti del lavoro». Un sottoinsieme del gruppo, invece, ha messo a fattore comune, con contratto ad hoc, servizi e software, ottimizzando i costi. La rete, in ogni caso, «è un canale privilegiato per le collaborazioni». Una struttura imperniata su diverse categorie di associati (con quote annuali differenziate) è la caratteristica di A-i **Avvocati** Associati in Italia, rete - con una ventina di studi coinvolti - che nel 2018 ha rivisto il proprio modello. «Ci sono i soci gold, di solito con una dimensione maggiore e forte specializzazione - spiega Carlo Chelodi, presidente del network -, e i silver, con competenze più generaliste e attività

localizzate. Oltre ai member, consulenti tecnici con diverse professionalità: dal commercialista al medico legale». Un regolamento disciplina la difesa congiunta e, se non ci sono accordi diversi, il compenso per le collaborazioni è equamente suddiviso. © RIPRODUZIONE RISERVATA.