

Un Coo per lo studio legale

ROBERTO MILIACCA

Forma e sostanza. Nell' avvocatura il confine si fa sempre più sottile. Formalmente gli studi legali non sono imprese e, nonostante la recente apertura al capitale esterno, gli avvocati sono ancora restii a essere equiparati a imprenditori, come invece vorrebbe la normativa comunitaria.

Sostanzialmente, invece, il passaggio da professione associata a impresa si è già compiuto da tempo: dimensionalmente, innanzitutto, perché ci sono studi legali che ospitano al loro interno centinaia di professionisti; ma anche organizzativamente, perché per gestire strutture di questa complessità c'è bisogno di disporre di figure manageriali capaci di garantire efficienza ed efficacia all'organizzazione dello studio. È il caso dei Chief operating officers (Coo), veri e propri manager gestionali, di

formazione non legale, capaci di gestire la complessità degli studi legali d'affari, specie quando questi hanno vocazione transnazionale. Attività, quelle gestionali, che i professionisti preferiscono, per quanto possibile, delegare a terzi, guadagnando così tempo per lo svolgimento dell'attività professionale e per curare i rapporti con i clienti. Questa settimana, su Affari Legali, abbiamo voluto raccontare queste figure manageriali sempre più diffuse negli studi italiani, che, forti di esperienze lavorative in settori molto spesso diversi da quelli dei servizi legali, si trovano a dover aiutare i soci, e i dipartimenti da questi guidati, a migliorare le proprie performance. Un lavoro non semplice, che comporta anche una grande capacità di mediazione con i partner e, soprattutto, una grande visione del futuro e dell'innovazione.

