**AVVOCATI IN RAMPA DI LANCIO** | L'INVESTIMENTO MINIMO È DI CIRCA 100MILA EURO

# START UP LEGALE

Meglio partire in due o tre soci per minimizzare il rischio. Le opportunità in tempo di crisi non mancano, ma servono doti manageriali oltre che professionali

DI CHIARA ALBANESE

Il calcolo è presto fatto. Una sede, piccola ma dignitosa, una segretaria tuttofare e un praticante, in grado di aiutare il titolare a sbrigare il lavoro che si spera arrivi copioso. Cinquantamila euro l'anno per l'ufficio, circa venticinquemila per la segretaria, e quindicimila per l'aspirante avvocato, che se pagato, sarà più motivato a dedicarsi con entusiasmo all'avventura professionale che inizia quando si fonda uno studio legale partendo da zero. Totale dell'investimento iniziale, non meno di 100mila euro. È questa, infatti, la cifra minima che un giovane professionista deve mettere in preventivo quando decide, appena ottenuta l'abilitazione o dopo qualche anno di attività, di avviare il proprio studio legale associato.

Si tratta di realizzare un vero e proprio start up imprenditoriale che prevede, oltre all'investimento economico, la definizione di una strategia e la redazione di un business plan.

Se il primo passo, quindi la registrazione dell'associazione davanti al notaio e la redazione del patto e dello statuto è pre-

©Andres Rodriguez - Fotolia.com

sto fatto, i grattacapi si presentano quando si deve scegliere la struttura organizzativa dello studio. Un'attività in cui l'avvocato è chiamato a vestire i panni del manager.
Proprio per venire incontro ai professionisti alle prese con sistemi informatici e gestione delle risorse umane, l'Ordine degli avvocati di Milano ha pensato bene di dare alle stampe il quaderno "Organizzare lo studio legale", pubblicazione inserirta nella collana "I quaderni dell'Ordine" a cura di **Giovanna Stumpo**.
Nel manuale vengono affrontate le problematiche relative all'organizzazione di uno studio legale, e in particolare la gestione strategica e operativa, la gestione del cliente, la struttura finanziaria e la gestione del rischio. Già perchè quest'ultimo fattore è presente anche se lo start up è di uno studio legale.
Proprio per ridurre all'osso i rischi imprenditoriali e risparmiare il più possibile sulle spese di avviamento, una possibilità è di avviare lo studio assieme a uno o due soci.
«Ho conosciuto il mio partner **Vincenzo Solenne** durante la scuola di specializzazione per le professioni legali e, dopo esperienze differenti (nello studio Butti di Verona per Passalacqua e in Camozzi Bonissoni per Solenne, *ndr*) abbiamo scelto di aprire uno studio insieme», racconta **Massimiliano Passalacqua**, fondatore di Ecoavvocati, studio con sede a Milano specializzato in diritto dell'ambiente.
Gli avvocati hanno, infatti, scelto da subito di dare alla loro struttura una specializzazione ben definita, «perché riteniamo che quando si fa la pianificazione strategica si devono da subito individuare due o tre macro aree di consulenza in cui investire».
Per quanto riguarda la forma giuridica, i due legali hanno scelto di creare un'associazione, in attesa che vengano regolamentate in maggiore dettaglio le società multidisciplinari tra professionisti. Una scelta che potrebbe favorire la creazione di un network di collaborazioni con specialisti della stessa materia, tra cui commercialisti, ingegneri ambientali, chimici e biologi, che nell'idea dei fondatori permetterebbe di offrire un servizio integrato e trasversale.
«Dal punto di vista della comunicazione», continua Passalacqua, «abbiamo dato moltissima importanza alla realizzazione di un logo identificante che rappresenta un albero su cui si sviluppa la bilancia della giustizia e la cui chioma è formata dai continenti mondiali».
Il passaggio conclusivo è stata la scelta dell'immobile dove stabilire la sede dello studio, che i fondatori di Ecoavvocati hanno individuato in Via Ripamonti. «I paramentri su cui abbiamo basato la scelta», aggiunge il fondatore, «oltre al costo, sono stati la posizione e l'accessibilità, che, data la realtà milanese ci ha spinto a restare fuori dall'area dell'Ecopass, che può rappresentare un problema per i clienti e i collaboratori».

**Abbiamo individuato la sede in base al costo, alla posizione e all'accessibilità, scegliendo di restare fuori dall'area dell'Ecopass**

Massimiliano Passalacqua

È invece in pieno centro a Milano, in via Fratelli Gabba, la sede scelta da **Alessandro Benedetti** e **Silvano Lorusso**, ex Tonucci che con **Mario Benedetti** (fratello di Alessandro e attivo su Roma in ambito di diritto amministrativo), hanno deciso di fondare lo studio Blb associati.
Un'idea che, maturata nel corso di due anni, è stata realizzata nei due mesi di avviamento, in cui i soci, affiancati da circa 20 collaboratori, hanno gettato le fondamenta della struttura.
«Abbiamo affrontato lo start up in modo aziendale, con la redazione di un business plan che poi abbiamo fatto validare da consulenti specializzati», raccontano Benedetti e Lorusso.
«Da subito abbiamo definito le caratteristiche dello studio che volevamo creare e stabilito la mission. Per l'organizzazione invece, abbiamo fatto tesoro di quanto appreso nello studio da cui proveniamo, e

**L'ordine di Milano ha pubblicato il quaderno "Organizzare lo studio legale" per aiutare gli iscritti nella gestione organizzativa**

**Si deve avere un'idea e puntare su quella raffinando la specializzazione per presentarsi con una proposta di collaborazione**

Elena Carpani

abbiamo impostato una struttura da law firm».
I soci hanno poi redatto lo statuto, dove sono già previste le clausole necessarie all'ingresso nel patto associativo di nuovi partner. «Una caratteristica dello statuto è l'indipendenza di ogni collaboratore, che emette una fattura in larga parte basata sul lavoro svolto», aggiunge Lorusso.
I costi di start up, che per il primo anno, secondo una stima, dovrebbero ammontare a circa il 35% del fatturato, sono stati sostenuti direttamente dai tre soci, che hanno investito con mezzi propri nella realizzazione del progetto. A favorire l'avviamento della realtà contribuisce il lavoro affidato allo studio dai clienti "portati in dote" dalla precedente esperienza professionale.
Diverso è il caso degli "imprenditori forensi" che scelgono di creare uno studio appena abilitati e che si trovano di fronte alla sfida più complessa: convincere i clienti a scegliere la loro consulenza.
Sul tema interviene **Elena Carpani**, oggi partner di Mercanti Dorio e associati, ma fondatrice, a soli 26 anni, insieme a **Daniele Caneva**, dello Studio Caneva Carpani.
«Si deve avere un'idea, puntare su quella e, in funzione della stessa, raffinare la propria specializzazione», consiglia. «Poi sottoporre al proprio network di conoscenze una proposta di collaborazione che possa soddisfare le diverse esigenze».
L'avvocato sottolinea l'importanza di calibrare con attenzione il proprio budget con le aspettative di lavoro, e di prevedere almeno due anni in cui gli introiti saranno assorbiti dagli investimenti.
Carpani conclude evidenziando le opportunità che si aprono per i giovani che si trovano a investire oggi, un periodo in cui la crisi spinge le aziende a cercare soluzioni più economiche nell'assistenza legale richiesta. «Le occasioni non mancano, ma i giovani, che in molti casi hanno dimostrato di avere poca iniziativa, devono essere capaci di mettersi in gioco». TL

**L'iniziativa**

# MILANO VARA IL PRESTITO D'ONORE

L'Ordine degli avvocati di Milano, in collaborazione con la Banca Popolare di Milano ha lanciato un'iniziativa per sostenere i propri iscritti più giovani che si concretizza nella possibilità di beneficiare di un finanziamento chirografario (che non necessita il supporto di una garanzia reale) che ammonta a un massimo di 40mila euro per l'attività professionale e 30mila euro per uso personale, a condizioni particolmente vantaggiose.
L'inziativa è stata promossa dal presidente dell'Ordine **Paolo Giuggioli**, per aiutare i giovani che vogliono avviare o far crescere la propria realtà professionale. Secondo il presidente, un sostegno economico a chi investe in una realtà professionale, infatti, può favorire il superamento, reale o psicologico della crisi.
«All'inizio della carriera professionale ho vissuto in prima persona la difficoltà di avviare un'attività propria», ha affermato Giuggioli, «e sono convinto che un supporto concreto possa innescare un circolo virtuoso di positività, fiducia e concretezza». TL

Paolo Giuggioli