

Per De Tilla, presidente OUA, nuovi spazi per la consulenza togata

AVVOCATI A TUTTO CAMPO

Una delle forme indispensabili di consulenza, a cui fanno ricorso anche le realtà più refrattarie ad affidarsi alle mani di esperti, è quella legale. Proprio gli avvocati, che di tale branca sono i depositari, stanno vivendo una fase di particolare evoluzione del loro impegno professionale, come spiega Maurizio De Tilla, che da oltre un anno presiede l'OUA, Organismo Unitario dell'Avvocatura italiana, organismo che ne costituisce la rappresentanza politica, come lo stesso De Tilla tiene a precisare. Già presidente dell'Ordine degli avvocati d'Europa e del consiglio dell'ordine degli avvocati di Napoli, De Tilla per dieci anni ha guidato la cassa forense, ed è stato il numero uno dell'Adapp, l'Associazione che riunisce gli enti di previdenza degli ordini professionali. L'OUA oggi è in prima linea nel condurre una «battaglia fortissima per la riforma dell'ordinamento forense», tema che è stato centrale due settimane orsono nella sesta conferenza nazionale dell'avvocatura OUA. «Più di 1.500 avvocati presenti, tre presidenti emeriti della Corte Costituzionale, il ministro della Giustizia e tante altre personalità di rilievo: si è trattato di uno degli eventi più importanti dell'avvocatura degli ultimi 20 anni», precisa De Tilla. OUA propone una riforma articolata in più punti, che prevede anche la consulenza esclusiva legale. «Ma senza invadere il campo nelle materie di

stretta competenza dei dottori commercialisti e dei notai», sottolinea De Tilla, «un principio assimilato in Europa, che completa l'altra funzione che è quella dell'assistenza e della difesa del giudizio». La riforma punta a «un'avvocatura più qualificata, impegnata, professionale, formata, specializzata, prerogative essenziali per svolgere una corretta attività di consulenza». Sono tanti i temi che coinvolgono le imprese: «Penso alla governance», evidenzia



la consulenza offerta dagli avvocati. «Le diversità sono marcate soprattutto con i paesi anglosassoni, dove sono diffusi su larga scala gli studi associati con centinaia di aderenti. In Italia esistono alcuni grandi studi che fanno consulenza societaria, ma la loro presenza è in misura di molto ridotta rispetto ad altre realtà». I nodi che l'avvocatura è chiamata a sciogliere preliminarmente all'acquisizione di un nuovo ruolo sono in primo luogo di carattere

deontologico, quindi di preparazione e professionalismo per supportare ancor meglio le imprese nel risolvere problematiche e fornire consulenze sempre più specifiche. «D'altro canto», tiene a sottolineare De Tilla, «stante questa congiuntura avversa, sono numerose le parcelle non pagate e non si contano i ritardi nei pagamenti. Gli studi professionali

hanno, come molte altre realtà, costi fissi, collaboratori da retribuire. Non ci sono incentivi e supporti per gli studi professionali, e con il perdurare di questa situazione su molti studi aleggia lo spettro della chiusura».

De Tilla, «ai contratti, ai rapporti con i clienti e i terzi, ai brevetti e alle operazioni finanziarie. Per non parlare della burocrazia, che pone una serie di ostacoli già a partire dalla concessione delle autorizzazioni per l'esercizio delle attività. Sono tutti elementi che fanno della consulenza alle imprese un tema estremamente impegnativo per l'avvocatura, che richiede grande specializzazione». Il presidente OUA mette in evidenza anche le differenze tra l'Italia e gli altri paesi per quanto concerne

Formazione & Manager

Ci sono capitoli della vita aziendale che richiedono di necessità l'apporto di professionalità specifiche in outsourcing. È il caso della formazione professionale. Asfor, Associazione Italiana per la Formazione Manageriale, è nata nel 1971 con l'obiettivo di sviluppare la cultura di gestione in Italia e di qualificare l'offerta di formazione manageriale adattandola continuamente alla dinamica della domanda. «In questo periodo le aziende che richiedono consulenza devono fare attenzione soprattutto al valore delle soluzioni proposte e al rapporto qualità/prezzo, un mix che deve soddisfare le aspettative del committente». Marco Vergeat, consigliere Asfor con delega al Corporate Learning, non ha dubbi. «La consulenza si deve acquistare laddove porta un contributo di esperienze, competenze collaudate e di valore ed è in grado di fornire un supporto allo sviluppo dei leader che nell'azienda devono realizzare il cambiamento e raggiungere i risultati». Vergeat è tra i principali esperti in consulenza per lo sviluppo della leadership e change management: di recente ha presentato una ricerca Asfor sui «Trend evolutivi della formazione manageriale» per comprendere gli impatti della crisi sulle politiche e sulle scelte di formazione manageriale ed identificare i principali bisogni a cui questa risponde. Un quarto del campione analizzato ha ridotto nel 2009 i budget del 50-70% e metà del campione del 30%. Quanto ai trend, è emerso che vi è un forte calo verso le soluzioni standard, sono stati attuati in prevalenza investimenti nei programmi che supportano obiettivi e strategie di business, si riducono gli investimenti a sostegno di People Strategy di medio e lungo periodo e in ogni caso si concentrano su leadership, innovazione, cura dei talenti. Inoltre cresce il bisogno di una collaborazione più ampia e integrata tra Corporate University, faculty interne, business school, centri di ricerca e società di consulenza. «Nel 2010 si prevede una ripresa e una crescita degli investimenti in formazione», conclude Vergeat. «rimarrà elevata l'attenzione all'efficienza delle soluzioni e la focalizzazione sul cambiamento e gli obiettivi di business di breve periodo».

La risposta per le aziende che guardano all'estero

Un forte legame con il territorio e allo stesso tempo una vocazione internazionale. Il tutto legato a specializzazione, alti standard qualitativi e dinamicità. Sono gli ingredienti del successo di Batini Colombo Saottini, uno studio di Dottori Commercialisti, Avvocati e Consulenti del Lavoro che in dieci anni di vita si è imposto nel settore della consulenza alle imprese

I loro clienti privilegiati sono le piccole e medie imprese, ma anche multinazionali ed enti pubblici. Il loro core business è il tax and corporate advisory, ovvero la consulenza e assistenza fiscale e societaria. Questo il biglietto da visita di Batini Colombo Saottini Dottori Commercialisti & Avvocati, un team di professionisti che ha mosso i primi passi nel 2000 per iniziativa di Elisabetta Batini, partner dello studio insieme a Giorgio Colombo e Riccardo Saottini e che oggi, grazie ad un processo costante di crescita, è arrivato a comprendere ventiquattro professionisti tra dottori commercialisti, revisori contabili, avvocati e consulenti del lavoro, che operano nella sede principale di Cassano d'Adda e nel desk di Monza.

Una scelta controcorrente, quella di aprire uno studio fuori dal centro di Milano, dove abitualmente operano i più conosciuti studi professionali, ma che in realtà risponde ad un'ambizione precisa. «La nostra aspirazione è quella di diventare un punto di riferimento per l'imprenditoria del Nord ed Est Milanese, anche per quelle società che guardano all'estero come nuova leva per l'espansione del loro business», ci spiega bene Riccardo Saottini. «Negli ultimi anni molte istituzioni hanno promosso il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane: gli operatori, però, che avvicinano i mercati transnazionali incontrano spesso un'oggettiva difficoltà nell'individuare consulenti che abbiano maturato un'esperienza significativa in ambito internazionale, che sappiano cioè tradurre in concreto ciò che le istituzioni promuovono a livello teorico e sappiano quindi coniugare le esigenze del cliente con l'ambiente economico e legale del paese in cui quest'ultimo ha deciso



I tre soci dello studio - da sinistra Giorgio Colombo Head of the Office, Elisabetta Batini Senior Partner e Riccardo Saottini, Managing Partner

di operare». Per soddisfare queste esigenze, pur rimanendo sempre indipendente, Batini Colombo Saottini ha costruito in questi anni una rete di collegamenti con altri studi, aventi caratteristiche simili, in molti paesi del mondo, così da poter fornire un efficiente supporto sia nel complicato processo di internazionalizzazione che nelle singole operazioni cross-border.

Se il Tax, l'Accounting e l'Audit restano il cuore di Batini Colombo Saottini, negli anni le attività dello studio si sono estese progressivamente, fino a comprendere altri quattro dipartimenti: Merger & Acquisition e Transaction Services, Restructuring & Litigation, Labour, Advisory & Corporate Finance. L'obiettivo è quello di fornire servizi di consulenza societaria, fiscale, legale e del lavoro con standard qualitativi molto elevati. Un obiettivo perseguito attraverso procedure di controllo interne, impiego delle tecnologie di archiviazione e comunicazione più avanzate che consentono risposte

tempestive e soluzioni on-demand flessibili ed adeguate alle esigenze del Cliente, sia esso una piccola o media impresa, sia esso una grande impresa multinazionale.

«Eccellenza e dinamismo sono da sempre i nostri punti di forza», ci spiega Riccardo Saottini. «A tutti i nostri professionisti viene espressamente richiesto di essere costantemente impegnati nel servire al meglio i clienti dello studio, ponendo massima attenzione alla gestione dei rapporti interpersonali. Questo nella realtà si traduce in un impegno quotidiano a fianco delle aziende con l'obiettivo di capire, soddisfare le loro esigenze e favorire il successo delle loro attività, spesso anticipando le loro richieste e fornendo soluzioni adeguate, chiare e tempestive. Il tutto nel rispetto dei valori che per noi sono imprescindibili, quali indipendenza, integrità morale, correttezza professionale ed eccellenza in ogni attività».

BATINI COLOMBO SAOTTINI

BATINI COLOMBO SAOTTINI
Dottori Commercialisti & Avvocati

Head Office
Via Alfredo Tornaghi, 59
20062 Cassano d'Adda - Milano

Desk
Via Antonio Gramsci, 5
20052 Monza - Monza e Brianza

Tel. 0363 - 360254 - Fac-simile 0363 - 65099
mail: info@studiobcs.it - web: www.studiobcs.it