LAVOROEPROFESSI

G+1 0 Tweet Consiglia 1

Gli studi legali scoprono le start up italiane tariffe modulate sul "successo"

FINANZIAMENTI ALLE NUOVE AZIENDE, TARIFFE AGEVOLATE PER LA CONSULENZA PROFESSIONALE E PREMI AD HOC PER GLI IMPRENDITORI PIÙ INNOVATIVI. LE LAW FIRM SI ATTIVANO ANCHE NEL MONDO DELL'INNOVAZIONE

Luidi Dell'Olio

Lo leggo dopo

Milano F inanziamenti alle nuove aziende, tariffe agevolate per la consulenza professionale e premi ad hoc per gli imprenditori più innovativi. Gli studi legali d'affari hanno scoperto il business delle startup, che non possono garantire parcelle paragonabili a quelle delle grandi aziende (classico bacino delle law-firm), ma offrono ritorni importanti in termini di brand e anche la possibilità di ampliare la visibilità sul mercato, che può poi portare a nuovi incarichi, anche solo nel medio termine. È di pochi giorni fa l'assegnazione dei DBJ Awards, istituiti dallo studio legale De Berti Jacchia Franchini Forlani per premiare le startup più interessanti a contenuto innovativo appartenenti ai settori food e turismo. Il riconoscimento è andato a GeniusChoice (che ha ideato un software in grado di verificare la correttezza dell'etichetta multilingue), EdoApp (che permette a chiunque di capire quanto siano sani i prodotti alimentari acquistati nei supermercati) e Table Top (cyber manuale intorno a cibo, cucina e correlati). «Lo studio offrirà ai vincitori un pacchetto di ore di consulenza legale e fiscale nelle proprie aree di competenza, oltre che servizi logistici», spiega Massimiliano Gazzo, partner di De Berti Jacchia. Dunque un premio in "natura" per aziende che tradizionalmente hanno budget limitati a disposizione per il ramo della consulenza. «Di pari passo abbiamo lanciato un osservatorio per fare il punto dell'innovazione in questi due settori», aggiunge Gazzo, ricordando che nei due comparti di punta per il made in Italy si vanno diffondendo esperienze legate alla sharing economy. Un'iniziativa "di sistema", utile allo studio in termini di brand awarness. Anche altri si stanno muovendo in questa direzione. Trevisan & Cuonzo ha promosso il progetto 4Innovation a sostegno della crescita delle aziende "matricola", vale a dire piccole realtà economiche italiane che si affacciano sul mercato, offrendo consulenza in materia di incombenze amministrative, diritto societario e labour. Mentre Orrick ha affiancato, tra gli altri, realtà come Tinaba, Paymove e Satispay (app per i pagamenti che si propone come circuito alternativo alle carte di credito). Come si combina questo interesse con le parcelle solitamente elevate dei grandi studi d'affari? «La chiave è saper riconoscere la validità dei progetti e selezionare gli incarichi acquisendo quelli con maggiori probabilità di successo», afferma Marco Zechini, responsabile del dipartimento banking & financial regulation di Orrick. «Una volta individuata una startup a elevato potenziale di crescita, è strategico essere flessibili e modulare le proprie tariffe in modo innovativo, ad esempio applicando una success fee legata al conseguimento del risultato». Insomma, si rinuncia alla tradizionale rigidità delle tariffe che caratterizza i grandi studi in ottica di investimento per il futuro. «Questo approccio consente di lavorare con soddisfazione a progetti pionieristici nel mercato italiano, come ad esempio nel settore del peer-to-peer lending, del mobile payment e nel bitcoin», aggiunge Zechini. L'apertura alle startup è anche una sfida dal punto di vista umano per i professionisti, chiamati a spogliarsi dei formalismi che caratterizzano spesso la professione per parlare il linguaggio dei giovani neoimprenditori. Come racconta Eliana Catalano, responsabile del focus team media Impresa costituito dallo studio BonelliErede, che ha lanciato con Aifi e Fondo Italiano d'Investimento VentureUp, portale per le startup che vogliono entrare in contatto con i venture capitalist per proporre un loro progetto. «Un'iniziativa che ha imposto a noi professionisti di metterci in gioco e ci ha permesso di conoscere realtà interessanti, spesso lontane dai

TECNOLOGIA | LAVORO

Margherita, la cacciatrice di scintille verdi

CONTENUTO SPONSORIZZATO

STRUMENTI

MARKET OVERVIEW

Lista completa »

Mercati | Materie prime | Titoli di stato

FTSE MIB	16.835,21	-1,21%
FTSE 100	5.838,08	+0,24%
DAX 30	9.150,69	-0,61%
CAC 40	4.115,01	-0,01%
SWISS MARKET	7.816,55	-0,40%
DOW JONES	15.973,84	+2,00%
NASDAQ	4.337,51	+1,66%
HANG SENG	19.122,08	+1,08%

CALCOLATORE VALUTE

Euro 1

Dollaro USA CONVERTI

1 EUR = **1,12 USD**

TOP VIDEO da Taboola

Schumacher: le sue cure costano 10 milioni l'anno

'Ilva, sottoterra c'è l'inferno', la denuncia shock dell'ex operaio di Taranto

DAL WEB Promosso da Taboola

Porsche Cayenne - Al via i test per la terza generazione
Quattroruote

Scopri Nissan X-TRAIL. La tua nuova storia comincia da qui
Nissan

nostri ambiti lavorativi». Sul sito è possibile fare un test di autovalutazione per capire le possibilità di successo che ha l'idea di impresa e ricercare investitori finanziari. «Quanto alle fee applicate ai nuovi imprenditori, è inevitabile pensare a formule diverse da quelle tradizionali - spiega Catalano - . Abbiamo scelto di calmierare i prezzi per la consulenza, raggiungendo accordi – in alcuni casi solo verbali – per ridiscutere i parametri quando l'azienda avrà raggiunto un certo livello di sviluppo, ad esempio dopo il lancio di un prodotto sul mercato o l'ingresso nel capitale di nuovi soggett»". L'avvocato non esclude di ricorrere a success fee, «anche se finora non si è presentata l'occasione». Un'altra prospettiva è quella di Grimaldi, che tra le altre cose collabora con l'Unicredit Start Lab, struttura del gruppo bancario che mette in campo una serie di iniziative per le nuove aziende che vanno dal mentoring allo sviluppo del network, dai finanziamenti alla formazione. «Anziché seguire il trend del dumping professionale che alcuni studi ormai praticano alla continua ricerca di qualche cliente nuovo, abbiamo deciso di seguire una strada diversa scommettendo sulle iniziative a maggior potenziale di crescita», spiega il founding partner Francesco Sciaudone. «Operiamo come legal investor con la prospettiva di poter trovare clienti nuovi e di successo ed al contempo contribuire allo sviluppo economico del Paese», conclude.

(15 febbraio 2016)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Consiglia Una persona ha consigliato questo elemento. Fallo anche tu, prima di tutti i tuoi amici.

G+1 0

Tweet

tvzap la social TV Seguici su

STASERA IN TV

Rai 1 21:20 - 23:30
Io non mi arrendo - 2a parte

Rai 2 21:15 - 22:55
The Wedding Planner-Prima o poi mi sposo

5 20:40 - 22:45
Paris Saint Germain - Chelsea

21:10 - 23:35
Le Iene Show
80/100

Guida Tv completa »

CLASSIFICA TVZAP SOCIALSCORE

1. Festival di Sanremo
91/100 Mi piace

ilmiolibro ebook

TOP EBOOK
Vita da commessa
di Laura Tanfani

LIBRI E EBOOK
Fronte mare
di Ubaldo Stella

La rivoluzione del libro che ti stampi da solo. Crea il tuo libro e il tuo ebook, vendi e guadagna
Guide alla scrittura
Concorsi letterari e iniziative per autori e lettori

ilmiolibro.it

Divisione Stampa Nazionale — **Gruppo Editoriale L'Espresso** Spa - P.Iva 00906801006
Società soggetta all'attività di direzione e coordinamento di CIR SpA