

ARTICOLO

Editoriale del prof. avv. Fabrizio Carbonetti

L'organizzazione dello studio legale: il giusto equilibrio tra **competenze, tempo, tecnologia, crescita**

Mi sento chiamato a raccogliere il testimone idealmente lasciato dal prof. Francesco Carbonetti a conclusione del suo editoriale al numero zero di questa Newsletter.

Il Prof. (come sono solito chiamare mio padre in Studio, quindi tutti i giorni da oltre ventisei anni) chiosava sottolineando *“la possibilità per il Cliente di interagire con i vertici dello Studio, per cercare soluzioni a problemi di norma complessi”*, ciò che negli studi legali strutturati non è affatto scontato.

Tale sintetica connotazione del nostro modo di lavorare, di porci verso il Cliente e che ci distingue da sempre mi offre lo spunto per fare qualche riflessione più generale su un aspetto della gestione di uno studio legale, quello della organizzazione del lavoro.

E' uno degli aspetti di cui mi devo occupare, avendo ricevuto dai miei Soci la responsabilità di *managing partner*; ho pensato potesse essere argomento di un editoriale alla Newsletter perché ritengo utile che i Clienti, attuali e potenziali, dello Studio possano valutarci non solo per il servizio che rendiamo (rispetto al quale, con non poco orgoglio, continuiamo a ricevere riscontri del tutto lusinghieri), ma anche per la organizzazione della “macchina” che consente la resa di quel servizio.

Il tema interessa (anche) il Cliente per almeno due ragioni: il Cliente che si rivolge ad uno Studio quale è il nostro si attende un servizio di qualità, ma ambisce ad un costo ragionevole. Lo Studio, pertanto, si deve organizzare per raggiungere entrambi gli obiettivi, tenendone a mente almeno altri due: la soddisfazione, tanto economica quanto ambientale, di chi vi collabora e l'ambizione dei soci di veder adeguatamente remunerata la propria attività.

Si determina così una tensione tra obiettivi: per prestare un servizio di qualità è necessario disporre di risorse di qualità e la qualità ha un prezzo; il Cliente ha esigenze di budget sul fronte dei costi e lo Studio ha esigenze di budget sul fronte dei ricavi.

In questa sfida, già di per sé per niente banale, si aggiunge un elemento di ulteriore complessità, richiamato dalla connotazione che ci siamo dati e ricordata dal Prof., cioè di offrire al Cliente la possibilità “*di interagire con i vertici dello Studio*”, che ovviamente non significa semplicemente andarci a pranzo, bensì discutere coi soci nel merito di “*soluzioni a problemi di norma complessi*”.

La sfida può essere superata solo con una adeguata organizzazione del lavoro, che trovi il giusto equilibrio tra tanti fattori: **competenze, tempo, tecnologia, crescita**:

- ▶ bisogna esser bravi a **coinvolgere le giuste competenze sul singolo incarico**. Seguendo l’insegnamento di Richard Susskind, questo può comportare l’esigenza di “scomporre” l’esecuzione dell’incarico in diverse fasi, attribuendo la responsabilità solo delle fasi più complesse o comunque cruciali alle risorse con maggiore esperienza, garantendo comunque un dialogo interno costante e reattivo tra collaboratori e soci;
- ▶ si deve operare una costante sensibilizzazione di tutti gli stakeholders (staff, consulenti, collaboratori, soci) ad **ottimizzare i tempi di esecuzione** di ciascuna fase dell’incarico;
- ▶ è necessario dotarsi di una **adeguata infrastruttura tecnologica**, che non sia semplicemente al passo con i tempi, ma se possibile li anticipi;
- ▶ va preservato uno dei principali bacini di valore dello Studio, che è dato dai collaboratori più giovani, da intendersi non come meri prestatori di servizi ma come **risorse da fidelizzare e far crescere professionalmente** per consolidare la capacità dello Studio di rispondere alle esigenze più articolate dei Clienti.

Lo Studio Carbonetti ha intrapreso con grande convinzione un importante percorso volto al raggiungimento di quell’equilibrio.

Mi faceva piacere lanciare anche all’esterno questo messaggio di trasparenza gestionale.

Vi lascio alla lettura dei tre articoli di questo numero 1 della Newsletter, dove a mio parere vengono ben espressi i tratti qualitativi di chi collabora in questo Studio, affrontando temi attualissimi e complessi: dai derivati finanziari alla disciplina antiusura, passando per alcune riflessioni sulla semplificazione dei procedimenti societari, prendendo spunto da un caso concreto di applicazione della normativa emergenziale dovuta alla pandemia.

Ad majora!

Fabrizio Carbonetti

Managing Partner - Studio Legale Carbonetti