

BLB | UN PRIMO BILANCIO DELLO SPIN OFF DI TONUCCI

LEGGERI PER SCHIVARE LA CRISI

Promozione del brand e una politica di parcellazione attenta all'equilibrio tra costi e fattura: così lo studio si è fatto largo nel mercato dei servizi legali

DI AMALIA DI CARLO

Il battesimo è avvenuto a novembre del 2008, data in cui ha fatto ufficialmente ingresso nel mercato dei servizi legali lo studio Blb, Benedetti Lorusso Benedetti, nato da una costola dello studio Tonucci & partners. Promotori di questa iniziativa sono stati gli avvocati **Alessandro Benedetti** (AB) e **Silvano Donato Lorusso** (SDL), insieme all'avvocato **Mario Benedetti**, titolare dell'omonimo studio capitolino da otto anni.

Gli esordi non sono mai facili. E quello di Blb non fa eccezione tanto più che è avvenuto in un anno caratterizzato da una delle crisi economiche più nere della storia. Ma a volte "non tutti i mali vengono per nuocere" e dall'annus horribilis qualcosa di buono si può tirar fuori, si aprono nuovi scenari anche per il mercato legale. Tanto che, secondo una stima del Centro Studi TopLegal, Blb dopo un anno di attività avrebbe già realizzato ricavi per quasi un milione di euro. Lo studio, per esempio, ha seguito Armundia srl, società informatica attiva nel settore Finance e Insu-

rance, nella costituzione di una joint venture finalizzata alla commercializzazione della piattaforma "www.brokercorner.it", per la completa gestione dei processi di business dei broker assicurativi.

Lo studio, poi, per conto di Europe Assistance Vai ha ottenuto una sentenza di censura del Tar del Lazio verso l'Antitrust per il tentativo di modificare le dinamiche della concorrenza nel settore del soccorso autostradale passando dal regime autorizzatorio al regime concessorio.

Come avete affrontato il vostro primo anno e fatto i conti con la crisi?

AB - Non è stato facile, è stata una navigazione con il mare in tempesta, ma la nostra barca era fornita di un ottimo equipaggio, ben affiatato.

SDL - Non sapevamo che ci sarebbe stato l'anno nero. La nostra idea si basava su una condizione più o meno normale, nonostante avessimo previsto volumi inferiori. Siamo stati prudenti nell'organizzazione, cercando di affrontare e utilizzare a nostro vantaggio la situazione. Venivamo da un'esperienza in cui avevamo potuto valutare tutti gli elementi, e partorito l'idea di una mission "light". Tuttora non abbiamo come obiettivo la crescita esponenziale, ma quella di essere una struttura agile, per non caricare lo studio, e di conseguenza i clienti, di costi eccessivi.

AB - La nostra intenzione è quella di investire sulle persone che fanno parte della squadra, creare un gruppo coeso e soddisfatto, tramite la condivisione dei successi e la partecipazione attiva, in cui ognuno mette in gioco le proprie forze, conoscenze e idee. Dalla nostra esperienza abbiamo notato che si partecipa poco alla vita dello studio presso cui si lavora. Generalmente c'è una cesura tra le persone e i vari ruoli; qui non c'è una netta separazione, se pur nel riconosci-



A Roma operano gli specialisti in diritto amministrativo, contenzioso, Antitrust e assicurativo; mentre a Milano si fa commerciale, contrattualistica internazionale ed Energy

mento dei ruoli, si cerca di valorizzare ogni professionalità.

Quali strategie avete adottato per penetrare nel mercato?

AB - La comunicazione. Ci siamo preoccupati di far conoscere il nome dello studio su vari fronti con continuità, abbiamo avviato una newsletter mensile. È stata importante la circolazione di news e la nostra presenza ai convegni. Siamo docenti di scuole e master per il Sole 24 ore e Alma Laboris. Le nostre attività ci hanno portato a farci conoscere, a spingere il brand. Siamo partiti con l'idea



Silvano Donato Lorusso

di una struttura leggera che ci ha permesso di ridurre il tariffario, per il futuro vogliamo mantenere sano il rapporto tra attività svolta e parcella.

Com'è strutturato il vostro studio?

SDL - Si compone di due realtà, una a Roma e una a Milano. Siamo 16 in totale, 9 nella capitale e 7 nel capoluogo lombardo più 2 of counsel, uno per sede, e la collaborazione di un avvocato americano. Tre i partner, quelli di un anno fa; gli altri sono associate, tra cui **Francesco Epifani, Nicolino Gentile, Edoardo Alesse e Sabrina Belmonte**. Al momento non abbiamo previsto ulteriori passaggi. C'è una divisione netta tra le due sedi; a Roma, con l'avvocato Mario Benedetti si occupa di diritto amministrativo, contenzioso, Antitrust, assicurativo; a Milano, io e l'avvocato Alessandro Benedetti, forniamo assistenza alle società, seguiamo il commerciale, contrattualistica internazionale, energia. Abbiamo, inoltre, un forte presidio nel contenzioso. Noi puntiamo su giovani non generalisti, ma che siano in grado di essere flessibili.

Novità per il 2010?

AB - Stiamo per chiudere un accordo che siglerà l'entrata in Blb di un professionista romano, **Alberto Stocco**, con tre dei suoi collaboratori, che andrà a costituire il dipartimento di diritto del lavoro, su cui puntiamo in particolar modo; è un settore in espansione, dovuto alla crisi finanziaria e a tutto quello che ha comportato. Maggiore affidabilità ai clienti sul contenzioso e uno sviluppo internazionale. Punteremo, poi, all'ultimo anno di incentivi in materia di energia rinnovabile (fotovoltaico, eolico). Il nostro impegno è quello di adeguarci al mercato. Seguiremo anche progetti di società in

Lo studio in cifre

16

I professionisti

3

I soci

2

Gli of counsel

1 milione

I ricavi del primo anno

start up.

E sulla Class action vi state attrezzando?

AB - Per noi non è strategico porci come interlocutori nel mercato, di certo ci ha interessati nelle varie prospettive, anche se è meno aggressiva di quella statunitense. Per adesso potremmo occuparci delle difese, più che dell'attacco.

Prevedete collaborazioni con studi esteri?

SDL - Lo abbiamo già fatto con Cilio & partners di New York e Cappetta De Santiago Suarez di Oviedo. Per il 2010 l'obiettivo è quello di approdare in territori da noi fin'ora inesplorati, come l'India, la Corea, il Vietnam, il Sud America; luoghi in cui abbiamo dei contatti che andremo a sviluppare.

Pensate di arruolare legali da altri studi?

AB - Non ci piace e fin'ora non è stato necessario, siamo attenti al mercato ma i lateral hire non ci interessano particolarmente. Spendiamo tempo nel reclutamento di giovani avvocati, puntando sulle nuove leve e investendo su chi ci sembra interessante. ■