



# Avvocati d'affari a caccia di startup

Sempre più spesso i grandi studi professionali offrono consulenza e servizi legali alle nuove aziende innovative. Scommettendo sulla crescita del business

DI LUIGI DELL'OLIO

**È** difficile immaginare due mondi apparentemente più distanti come quelli delle startup e dei grandi studi d'affari. Le prime ricche di idee, ma in genere a corto di risorse economiche. I secondi caratterizzati da un certo formalismo nell'approccio al lavoro, con uffici che spesso sono tra i più belli delle città italiane e tariffe non proprio alla portata di tutti. Eppure negli ultimi tempi si assiste a una crescita di associazioni professionali che avviano *practice* o mettono in campo team di avvocati e commercialisti per puntare ad affermarsi in questa fetta di mercato. A cominciare da BonelliErede, che attraverso beLab, centro di ricerca per lo sviluppo di nuovi modelli e metodologie

di lavoro, offre consulenza e servizi legali *ad hoc* dedicati proprio alle nuove aziende innovative (oltre a far parte di Be Heroes, progetto di accelerazione delle startup ideato da Intesa Sanpaolo e da un gruppo di imprenditori italiani). In questo ambito, lo studio offre consulenza gratuita in ambiti che vanno dalla strutturazione della nuova impresa sul piano giuridico, economico e finanziario, alla forma dei rapporti tra i soci, i dipendenti ed i collaboratori. Molto attivo è anche K&L Gates, come racconta il partner Arturo Meglio: "Quando ci troviamo ad assistere le startup, proponiamo loro pacchetti ritagliati sulle specifiche esigenze di ogni singola realtà". Quanto alle fee, chiarisce: "In linea di massima

cerchiamo di concordare, su orizzonti temporali ben definiti, piani forfettari di assistenza legale che vadano a coprire, a costi sostenibili, le esigenze primarie dell'azienda, consentendo alla stessa una facile budgettizzazione di questa voce di costo. Lasciamo fuori solo le eventuali circostanze straordinarie, la cui gestione legale viene definita a parte, di volta in volta". Ovviamente man mano che l'azienda cresce anche i costi legali non possono che aumentare, ricorda Meglio. Chiaro dunque l'intento: applicare condizioni di favore per conquistare nuovi clienti che altrimenti difficilmente si sarebbero rivolti a un grande studio legale, per poi puntare a fidelizzarli lungo il percorso di crescita. Come avviene il primo contatto? "Capita sempre più di frequente che investitori di varia natura, come fondi, high net worth individual e family office, abbiano interesse a puntare sulle startup", spiega Meglio. "Mentre è raro che sia lo startupper a rivolgersi a noi, dato che molti non comprendono da subito la delicatezza delle questioni legali o temono di dover fronteggiare costi elevati".

Riflessioni in parte condivise da Stefania Lucchetti, partner di King & Wood Mallesons Italy, che parte da un'analisi generale, ricordando come il decreto legge n.3/2015, noto



**“Di norma le imprese più giovani non hanno grandi budget ma necessità di molta assistenza”**

più interessanti. Se queste evolvono, l'apporto dello studio non potrà che aumentare per rispondere all'aumento dei rapporti commerciali e giuridici”, aggiunge Lucchetti. “Offriamo servizi che includono la predisposizione della documentazione societaria e commerciale necessaria, in particolare i contratti rilevanti per il business della società e che sono indispensabili per posizionarsi sul mercato come operatore professionale, *terms and conditions delle app*, politiche della *privacy* in linea con la riforma generale europea”.

Anche Andrea Messuti, partner e responsabile del dipartimento *emerging companies & venture capital* di Lca, condivide questa visione. “Per uno studio d'affari seguire le startup significa

tali da poter ripagare l'investimento fatto dallo studio”.

Emanuela Campari Bernacchi, partner di Gattai, Minoli, Agostinelli, ragiona: “Se lo studio è innovativo e sempre alla ricerca di nuove possibilità, non può ignorare un fenomeno così dirompente come quello che soprattutto in ambito *fintech* si sta sviluppando in Italia e non solo. A questo proposito abbiamo creato una *task force* sul *fintech*, un gruppo interdisciplinare che studia e lavora accanto ai nuovi operatori di mercato. Per la maggior parte dei casi si tratta di giovani talentuosi, incubatori di idee innovative che spesso sono il frutto di studi all'estero in quei Paesi dove il *fintech* e la sua ricerca sono maggiormente sviluppati, per esempio l'Australia e l'Asia, oltre



Arturo Maglio



Stefania Lucchetti.

come Investment Compact, abbia agevolato il fiorire di nuove iniziative imprenditoriali grazie alla previsione di misure *ad hoc* per questa categoria. “È vero che normalmente le start up non hanno grandi budget, ma hanno bisogno di molta assistenza nello strutturarsi, in fase iniziale”, spiega l'esperta. “Risulta quindi fondamentale che ricevano un supporto legale smart, che si deve sostanziare, ad esempio, nell'affrontare i temi con un approccio multidisciplinare, nella predisposizione di una documentazione legale leggera ma adeguata, e di contratti commerciali ragionati”. Si semina condividendo il rischio, nella prospettiva di raccogliere i frutti nel tempo. “Ci rivolgiamo alle aziende che reputiamo

fare una scommessa sul futuro, per creare, coltivare i grandi clienti di domani. Ovviamente, soprattutto in Italia, questa è una scommessa che spesso studi di grandi dimensioni non affrontano per mere politiche di budget, perché è ovvio che solo raramente le startup posso riconoscere fee importanti ai professionisti”. L'aggancio con un grande studio può essere utile per la nuova azienda anche in un'altra direzione. “Spesso queste realtà professionali sono il crocevia per arrivare agli investitori”, spiega Messuti. Che indica alcune possibili forme di modalità retributive flessibili: “Dal *work for equity* a tariffe agevolate in ottica d'investimento futuro, se e quando la startup raggiungerà dimensioni

naturalmente agli Stati Uniti”. Quanto al perché il giovane imprenditore dovrebbe rivolgersi a uno studio affermato, annota: “Per l'interdisciplinarietà della materia e per le connessioni e la penetrazione che un grande studio come il nostro ha sul mercato. Per quanto ci riguarda”, conclude, “il progetto dei giovani startupper è analizzato contemporaneamente da tutti i soci dei dipartimenti interessati nonché dai collaboratori, in modo da garantire un'offerta efficace, completa e competitiva. Crediamo molto nell'investimento”, conclude, “e quindi volentieri mettiamo a disposizione le nostre competenze offrendo tariffe agevolate”. **F**