

## Un modello innovativo che punta sulla valorizzazione delle persone e l'impiego della tecnologia. MAG incontra i managing partner Alessandro Guarino e Alessandro Testa

di giuseppe salemme



ALESSANDRO GUARINO E ALESSANDRO TESTA

# Flowlex: «Vogliamo essere uno studio 4.0»

L'origine di Flowlex, il progetto professionale degli avvocati **Alessandro Guarino** e **Alessandro Testa**, è legata a doppio filo alla storia professionale dei due managing partner. Che ha un inizio comune: i due si conoscono nel 2010, entrambi al loro primissimo giorno nell'allora studio Lombardi Molinari e associati. Vengono da esperienze simili: laureatisi nelle loro

città (Guarino è milanese, Testa torinese), hanno trascorso un periodo di studio negli Stati Uniti. Dopo l'inizio in Lombardi, proseguono ognuno per la propria strada, facendo esperienze in studi italiani e internazionali. Guarino passa prima in Dla Piper e poi in Lexia, specializzandosi in diritto societario; Testa si perfeziona invece nel diritto immobiliare, dapprima in Apollo & associati, e poi in Freshfields.

Proprio il real estate e il corporate sono le due anime intorno alle quali nel 2016 nasce l'idea di Flowlex. Perché sebbene Guarino e Testa siano ancora avvocati under 40, hanno le idee chiarissime.

A MAG spiegano come i primi anni delle loro carriere abbiano ben presto evidenziato alcune inefficienze.

Fin qui si potrebbe dire non esserci nulla di particolarmente nuovo: è nuova però la risposta che Flowlex prova a dare. I due managing partner dello studio hanno analizzato infatti il funzionamento dei principali player del settore, dal workflow, alla gestione delle esigenze dei clienti al modo in cui sono gestite le carriere dei collaboratori, e vi hanno apportato determinate modifiche: nell'intento di ritrovare quel «valore aggiunto che l'avvocatura d'affari talvolta perde».

### **Ci spiegate in breve quali sono le particolarità di Flowlex?**

Alessandro Testa (AT): Abbiamo deciso di adottare le *feature* vincenti degli studi italiani e internazionali: struttura, dinamismo e capacità di dialogo con il cliente. Ma correggendo le varie inefficienze.

### **Andiamo con ordine. A quali inefficienze fate riferimento**

### **nello specifico?**

Alessandro Guarino (AG): Quella dell'avvocato è una professione con una doppia anima: quella esecutiva e quella proattiva, intesa come capacità di generare business. L'approccio adottato da molte realtà contemporanee vede valorizzare esclusivamente la parte esecutiva. Questo da una parte finisce per sopire un po' le caratteristiche del giovane collaboratore in tema di rapporto col cliente e di sviluppo personale, e dall'altra priva il cliente di una figura come l'avvocato quale uomo/donna di fiducia e supporter del proprio business.

AT: Questo approccio talvolta crea un problema: si vedono spesso avvocati che dopo 15-20 anni di carriera vogliono fare il passo decisivo per diventare partner. Ma a quel punto arrivano le domande faticose: "Qual è il tuo fatturato? Quali sono i tuoi clienti?". Che non tengono conto del tipo di lavoro che è stato richiesto all'avvocato fino a quel momento.

### **E in che modo cercate di porre rimedio a questa contraddizione?**

AT: Abbiamo preso diversi accorgimenti operativi. In primis sul modo in cui si gestiscono le pratiche, che normalmente vengono affidate inizialmente agli junior per poi arrivare attraverso una lunga catena di montaggio alla supervisione dei più senior, fino al socio. Rischiamo che quest'ultimo debba stravolgere il documento a fine percorso. Noi per certi versi invertiamo il processo: il socio è operativo dal "giorno uno"; crea le fundamenta

## **Lo studio in cifre**

**2016**

Anno di nascita progetto

**3**

I partner

**10**

I collaboratori

**2**

Le sedi (Milano e Torino)

e struttura il documento quasi a quattro mani con il junior, garantendo da una parte un immediato taglio di livello al prodotto e dall'altro una diretta possibilità di formazione al giovane collaboratore, il tutto con un'efficienza anche nei costi a carico del cliente.

### **In che modo queste considerazioni si riflettono sulla gestione delle carriere dei collaboratori?**

AT: Crediamo che riuscire ad attrarre e mantenere i talenti sia la sfida del futuro: se si parla di eccessivo turnover e di disaffezione dei motivi ci sono: apatia, noia, insoddisfazione per vari motivi. Noi crediamo innanzitutto nell'ambiente lavorativo: nel nostro studio è consentito lo smart working, perché capiamo le moderne dinamiche di vita delle persone. Ma creiamo inoltre delle politiche di crescita chiare e trasparenti per i nostri collaboratori: il che significa anche capire da subito chi vuole fare un percorso più esecutivo e chi vuole puntare



**Vogliamo che chi da noi ha un'indole proattiva, riceva una formazione da futuro partner**

### Alessandro Guarino

anche sulla sua capacità di sviluppo della clientela.

AG: Noi stessi abbiamo maturato questa consapevolezza quando nei primi anni in studio sentivamo l'esigenza di sollecitare clienti che derivavano dalla nostra sfera personale o che comunque credevamo di poter raggiungere con le nostre expertise. E la nostra impostazione sta piacendo ai nostri collaboratori: spesso li invogliamo a partecipare agli incontri con i clienti anche da soli, per creare il contatto, la fidelizzazione e permettere loro di dimostrare le loro capacità.

AT: In poche parole, vogliamo che chi da noi ha quest'indole proattiva riceva una formazione da futuro partner. Allo stesso modo, chi invece è interessato a una carriera più esecutiva, potrà seguire quel percorso in totale trasparenza.

**Quali misure avete apportato per migliorare invece il**

### **servizio offerto ai clienti?**

AT: Nel rapporto con l'esterno il nostro obiettivo è recuperare il valore aggiunto che l'avvocatura d'affari talvolta sembra aver perso, e cioè la partnership tra l'avvocato e il cliente. Non vogliamo essere un provider di servizi legali su larga scala, ma essere professionisti che accompagnano i clienti non solo nell'esecuzione del lavoro richiesto ma anche nella parte di business vera e propria. Anche per questo abbiamo un focus team (gestito direttamente e operativamente da un socio) per tutte le attività on going, per fornire al cliente su attività ordinaria e sulla contrattualistica in generale la stessa attenzione e livello di seniority che normalmente viene dedicata alle operazioni straordinarie. Di fatto, trasformiamo queste attività da ancillari a core.

AG: Allo stesso modo, se sappiamo che uno dei nostri clienti ha delle esigenze in termini di dismissione immobiliare o in ambito societario, cercheremo di creare dei punti di contatto nel nostro circuito di assistiti. Abbiamo anche creato un software che ricerca e incrocia le esigenze dei nostri clienti divisi per settore, per individuare le operazioni che possono essere di loro interesse.

Recentemente, per esempio, abbiamo trovato dei conduttori ai nostri clienti immobiliari. Ma lo stesso vale per chi cerca di espandersi con operazioni di m&a.

**Che ruolo ha il vostro studio sul fronte tecnologico?**

AT: Lavoriamo per creare uno studio 4.0. Che significa tecnologicamente avanzato, ma con tecnologia "di sistema": non ci interessa sposare a priori il mondo anglosassone (che in alcuni casi trascura peculiarità straordinarie del nostro sistema). Cerchiamo di abbinare quel mondo alla necessità di far tornare lo studio legale un partner del cliente. Che può sembrare scontato; ma se fatto davvero è innovativo.

AG: Puntiamo poi molto sull'assistenza al mondo delle startup e delle pmi innovative assistendole nel proprio sviluppo durante l'intero ciclo di business. Anche il contribuire direttamente allo sviluppo di questo tipo di realtà è quello che intendiamo quando parliamo di recuperare il ruolo di consulenti di fiducia. 📄



**Puntiamo su un approccio di sistema: lo studio legale deve tornare a essere un partner del cliente**

### Alessandro Testa