

Speciale FINANCECOMMUNITY WEEK

Strategie

DELOITTE, STS E LEGAL
DIVENTERANNO SOCIETÀ

A confronto

LEGALI D'AZIENDA
E AVVOCATI: LA PAROLA
CHIAVE È "ALLEANZA"

Il profilo

COTTANI: UN ITALIANO NEL
GLOBAL TEAM DI NETFLIX

Empire state of business

UN IN HOUSE ALLE
LEGAL OPERATIONS
DI BAKER MCKENZIE

L'intervista

LANZAVECCHIA: I PRIVATE EQUITY
DEL FUTURO? GRANDI E CON
DIVERSE ASSET CLASS

Kitchen confidential

VUDAFIERI E SAVERINO,
GLI ARCHITETTI DEL CIBO

Speciale

FINANCECOMMUNITY
AWARDS 2019. I VINCITORI

Giulio Graziani e Antonello Leogrande
fondano Freebly, prima società tra
avvocati in forma benefit in Italia.

A MAG svelano in anteprima le
caratteristiche del progetto fondato
sui concetti di flessibilità e libertà

UNA LAW FIRM PER AVVOCATI FREELANCE



Giulio Graziani e Antonello Leogrande fondano Freebly, prima società tra avvocati in forma benefit in Italia.

A *MAG* svelano in anteprima le caratteristiche del progetto fondato sui concetti di flessibilità e libertà

di nicola di molfetta

UNA LAW FIRM PER AVVOCATI FREELANCE

GIULIO GRAZIANI E ANTONELLO LEOGRANDE

Uno studio legale costituito in forma di società tra avvocati (Sta) benefit. Una piattaforma concepita per ribaltare la narrativa della moderna organizzazione legale dove i professionisti sono considerati fundamentalmente “fattori di produzione” intellettuale, legati a una struttura a cui devono rendere conto delle performance, oltre che del tempo e modus operandi.

Un progetto che vuole provare a ribaltare gli schemi e definire un nuovo paradigma per l'esercizio in forma collettiva dell'attività legale, con un'equity aperta per statuto, il focus concentrato sui concetti di flessibilità e lavoro agile e lo studio visto come infrastruttura per la diffusione di servizi forniti da avvocati indipendenti.

L'idea porta la firma di **Giulio Graziani** e **Antonello Leogrande** che hanno fondato Freebly, prima Sta benefit italiana.

Graziani, 44 anni, è ceo della società. In precedenza è stato socio di Elexia dove ha anche ricoperto il ruolo di managing partner fino allo scorso ottobre. Leogrande, l'altro socio fondatore, ha 56 anni ed è il responsabile dell'italian desk della law firm Gunnercook (di cui resta partner) una delle realtà più innovative sulla scena del mercato dei servizi legali inglese.

I due si sono incontrati la prima volta nel 2010 durante un corso estivo organizzato dal Consiglio Nazionale Forense alla City University of London. «Da subito c'è stata empatia ed è nata un'amicizia che ci ha consentito negli anni di mantenere vivo il rapporto personale e sviluppare le numerose affinità professionali in materia di business law», raccontano in occasione dell'intervista a *MAG*.

DI CHE SI TRATTA

Le società benefit rappresentano un'evoluzione del concetto di azienda. Mentre le società tradizionali esistono con l'unico scopo di distribuire dividendi agli azionisti, le società benefit sono espressione di un paradigma più evoluto: integrano nell'oggetto sociale, oltre agli obiettivi di profitto, lo scopo di avere un impatto positivo sulla società e sulla biosfera. Una società benefit è un nuovo strumento giuridico che crea una base per l'allineamento della missione nel lungo termine e la creazione di valore condiviso.

«Negli ultimi anni le vite di entrambi sono state travolte da imprevisti eventi familiari, grazie ai quali abbiamo contemporaneamente fatto analoghi percorsi di consapevolezza sui veri valori umani». La condivisione della necessità di riorganizzare il work-life balance e, al tempo stesso, i rispettivi percorsi professionali in strutture sempre più organizzate hanno fortemente contribuito a riprogrammare esistenze e carriere, consolidando il legame. «Questo nostro nuovo approccio alla vita e alla professione si è scontrato con un sistema ancorato a stereotipi che ci hanno fatto sentire diversi». Tuttavia, proprio la particolarità di ciascuna esperienza personale, a detta di Graziani e Leogrande, può rappresentare un valore aggiunto «anche nell'esercizio della professione». Ed è per questo che i due avvocati hanno «deciso di costruire un modello che accogliesse le persone in quanto tali, oltre che come professionisti, perché consideriamo le differenze individuali un valore per il gruppo».



GIULIO GRAZIANI

RITENIAMO CHE LA SOCIETÀ BENEFIT PORTI VANTAGGIO A TUTTI GLI STAKEHOLDERS E RAPPRESENTI LA MASSIMA GARANZIA DEL BILANCIAMENTO TRA INTERESSI DI PROFITTO E IMPEGNI ETICI

Ai nastri di partenza, il team professionale di Freebly conterà cinque avvocati, inclusi i fondatori. Ma l'intenzione è crescere, attirando i profili giusti. Professionisti con un business case e una visione della professione allineata a quella del modello proposto dallo studio. L'adesione a Freebly prevede il pagamento di una quota. Si tratta di 5mila euro per il primo anno che scalano fino a zero nel corso dei cinque anni seguenti, quando poi a ciascun Freebly lawyer verrà data la possibilità di accedere all'equity.

La peculiarità del modello Freebly sta proprio nel rapporto tra la Sta e gli avvocati che di fatto sono i primi clienti. La società,



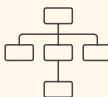
ANTONELLO LEOGRANDE



IL RAPPORTO CHE L'AVVOCATO INSTAURA CON FREEBLY È DI TIPO CONSULENZIALE, CONTRATTUALIZZATO ANNUALMENTE, E BASATO SUL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI CHE L'AVVOCATO STESSO SI È POSTO E CHE HA CONDIVISO CON LA SOCIETÀ

infatti, svolge fundamentalmente l'attività di fatturazione e fornisce agli avvocati che aderiscono alla piattaforma una serie di servizi che vanno dalla logistica (in uno spazio di co-working a due passi da San Babila a Milano), al marketing, passando per le attività di formazione e personal development. «Freebly è il futuro – dice Graziani – è lo studio moderno, dematerializzato, dove anche i costi fissi diventano variabili, che nasce sul presupposto che gli avvocati lavorino prevalentemente in smart working e dai clienti, usufruendo delle tecnologie esistenti e degli uffici in co-working messi

IL PROGETTO IN CIFRE

1 

Freebly è la prima Sta benefit italiana

2 

Sono i soci fondatori

1 

La sede della società è a Milano in un co-working

5 

Il numero di avvocati che raggruppa oggi

5mila 

Gli euro che si pagano il primo anno come fee di adesione

a disposizione dalla società». «Abbiamo deciso di lanciare questo modello innovativo e alternativo – si inserisce Leogrande – perché riteniamo che sia necessario riportare la persona al centro e perché siamo convinti che persone felici possano essere migliori avvocati a beneficio dei clienti».

L'obiettivo di questa operazione? «Essere il primo modello innovativo nel mercato legale nazionale, nel quale gli avvocati possano esprimere le potenzialità, liberi



di fissare gli obiettivi in un contesto che rispetti la scala di priorità di ciascuno».

Perché avete deciso di costituire Freebly in forma di società benefit?

Giulio Graziani (GG): La decisione è stata determinata dal voler portare il tema della sostenibilità anche al centro del mercato legale nazionale. Riteniamo che la forma giuridica di società benefit porti vantaggio a tutti gli stakeholders e che rappresenti la massima garanzia di una trasparente politica di bilanciamento tra gli interessi di profitto e impegni etici.

Una questione di coerenza con la vision che sta alla base del progetto?

Antonello Leogrande (AL): Se vogliamo proporre una cultura di cambiamento ai nostri clienti, noi stessi dobbiamo rappresentare il cambiamento.

In che modo realizzerà l'obiettivo di avere un impatto positivo sulla società?

GG: Freebly ha elaborato una strategia di sostenibilità ispirata dalle due fonti principali che sono la dichiarazione dei diritti umani e l'agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile.

Quali sono i focus strategici che la società intende perseguire?

AL: Sono il valore sociale interno, ovvero benessere e felicità dei soci, dipendenti, consulenti e collaboratori, attraverso l'implementazione di un piano di welfare innovativo volto ad agevolare il raggiungimento di crescita professionale e personale di ognuno e la costruzione di un ambiente lavorativo basato sul rispetto della persona e armonia nelle relazioni.

Mentre riguardo al valore sociale esterno?

GG: Freebly si esprime attraverso due mezzi: la filantropia, intesa come donazioni e sponsorizzazione di progetti in linea con i riferimenti valoriali, e le attività pro bono.

Come funzionerà Freebly? In che senso possiamo dire che sarà una piattaforma di servizi legali?

AL: Freebly è molto più che una semplice piattaforma di servizi legali, perché, oltre a questi, offriamo anche servizi differenti alle imprese e ai privati, quali quelli di personal development, formazione, percorsi di strategia di sostenibilità.

La società ha di fatto due tipologie di clienti, gli avvocati di Freebly e i clienti di Freebly...

GG: Esatto. A favore degli avvocati forniamo numerosi servizi tra cui, un supporto da parte dei coach nella fase di induction al modello, branding e marketing dedicato, software e infrastrutture tecnologiche per la gestione documentale e delle pratiche, oltre a quelli tipici di back office di cui un avvocato necessita. Nei confronti dei clienti, invece, l'offerta sarà varia e diversificata anche in funzione degli avvocati che aderiranno al nostro modello.

In quanti professionisti cominciate?

GG: Cinque, inclusi noi fondatori. Freebly è una piattaforma open source, un modello estremamente flessibile sotto il profilo strutturale, ma allo stesso tempo una law firm con una forte identità in termini di vision e mission. Abbiamo deciso di organizzare Freebly ragionando sui servizi che vorremo offrire internamente agli avvocati ed esternamente ai potenziali nuovi clienti.

Quindi?

AL: Sono state identificate tre macro aree: servizi legali, personal development e sostenibilità. Di conseguenza, la parte legale vede inizialmente il nostro apporto con l'affiancamento di diversi nostri

collaboratori. Per quella di personal development sono stati contrattualizzati coach e formatori, infine, per l'ambito sostenibilità abbiamo una consulente dedicata. Lo staff di back office conta su una responsabile comunicazione e marketing, un'esperta di branding e un responsabile It.

Cosa caratterizzerà un "Freebly lawyer"?

GG: La prima caratteristica è quella di sentirsi imprenditori di se stessi. Per noi la selezione dei professionisti è molto importante, non abbiamo limiti alla differenziazione delle practice, cerchiamo avvocati con un proprio portafoglio, in possesso di un sufficiente livello di seniority, provenienti da primari studi legali nazionali e internazionali, che desiderano la loro autonomia mantenendo uno standing di rilievo e un posizionamento nella community.



OPERIAMO UNA TRATTENUTA SUL FATTURATO GENERATO DAL PROFESSIONISTA CHE È AL MASSIMO DEL 30% E CHE VARIA IN FUNZIONE DEI RICAVI GENERATI

GIULIO GRAZIANI

Professionisti dall'indole indipendente ma aperti a fare squadra...

AL: Un Freebly lawyer è colui che ha un forte senso di libertà, che ha raggiunto una elevata consapevolezza delle qualità e competenze professionali e che mira al raggiungimento della corrispondenza tra life-style e work-style.

Come sarà strutturata la relazione tra avvocati e Freebly?

GG: L'avvocato che decide di aderire a Freebly sarà sottoposto a un percorso di

IL NOME

freebly

Il nome Freebly nasce dalla crisi tra le parole freedom e flexibility che rappresentano concetti esistenziali alla base di ogni scelta di vita di ogni Freebly lawyer.

valutazione e selezione da parte dei nostri formatori e coach, dopodiché, qualora l'esito sia positivo, verrà supportato nella definizione degli obiettivi.

E passata questa fase?

AL: Il rapporto che l'avvocato instaura con Freebly è di tipo consulenziale, contrattualizzato annualmente, e basato sul raggiungimento degli obiettivi che l'avvocato stesso si è posto e che ha condiviso con la società. L'avvocato verserà una piccola fee annuale che andrà a decrescere con il passare del tempo e il rinnovo del rapporto, e dopo cinque anni sarà azzerata.

Quindi bisognerà pagare una fee per accedere alla piattaforma per cinque anni: e poi?

GG: La logica del contratto annuale non rinnovabile, caratterizzato dalla definizione degli obiettivi, consentirà all'avvocato e a Freebly di giungere dopo cinque anni ad aver compreso se la modalità di relazione professionale è risultata proficua da ambo le parti. Qualora ciò fosse constatato, abbiamo previsto la possibilità per l'avvocato di esercitare una "opzione call" per l'acquisto di una quota percentuale della società, e questa è un'ulteriore motivazione per la quale abbiamo deciso di adottare una forma giuridica di società di capitali.



I CLIENTI CHE FORMANO IL PORTAFOGLIO DELL'AVVOCATO RIMARRANNO SUOI, SENZA VINCOLI GERARCHICI. DETERMINERÀ LE MODALITÀ E TEMPISTICHE DI EROGAZIONE, OLTRE CHIARAMENTE IL COMPENSO DELLA PRESTAZIONE

ANTONELLO LEOGRANDE

I clienti di chi saranno?

AL: I clienti che formano il portafoglio dell'avvocato rimarranno suoi e il professionista sarà l'unico interlocutore, senza vincoli gerarchici, che determinerà le modalità e tempistiche di erogazione, oltre chiaramente il compenso della prestazione. Una volta stabilito il compenso con il cliente, l'avvocato lo comunicherà a Freebly che gestirà la fatturazione delle prestazioni.

La gestione della fatturazione, quindi, sarà a cura della società. Come sarà regolata la divisione dei compensi tra Freebly e i "suoi" avvocati?

GG: La regola che abbiamo in Freebly è molto semplice, operiamo una trattenuta sul fatturato generato dal professionista che è al massimo del 30% e che varia in funzione dei ricavi generati.

Quale vantaggio ha un professionista che, invece di mettersi in proprio, sceglie l'alternativa rappresentata dall'adesione a questa piattaforma?

AL: Noi crediamo che un professionista, ancorché individualista per natura, scegliendo Freebly troverebbe un ambiente stimolante, una comunità di persone che condividono i medesimi valori, il prestigio di essere un first mover nel mercato legale. Inoltre, il vantaggio è rappresentato dal poter godere di un posizionamento e di servizi il cui accesso

sarebbe altrimenti molto oneroso. Noi amiamo dire che l'avvocato che aderisce a Freebly è un freelance di una grande law firm.

Avete anche previsto un sistema per incentivare i Freebly lawyer ad aiutarvi ad ampliare la base professionale dell'organizzazione: come funziona?

GG: Sì, abbiamo previsto un sistema di referral per gli avvocati che presentano altri professionisti interessati ad aderire al progetto Freebly, che sarà attuabile solo in seguito all'effettivo avvio della relazione consulenziale con il nuovo avvocato e che rimarrà attivo per tutto il tempo che entrambi faranno parte di Freebly.

Oltre agli avvocati, abbiamo detto, i clienti di Freebly saranno le aziende. Qual è il profilo di questa seconda tipologia di clienti Freebly nei vostri piani?

AL: Abbiamo a una clientela in cerca di professionisti competenti e innovativi con i quali instaurare una relazione che contempli, oltre al rapporto avvocato-cliente, una comunione di intenti e di generazione di valore sociale condiviso. Corporate Social Responsibility e sostenibilità dovrebbero essere il minimo comune denominatore.

La flessibilità è una delle cifre che maggiormente contraddistinguono il progetto: dove avrete sede? Come funzionerà la "logistica"?

GG: I modelli già consolidati in diversi settori consulenziali hanno dimostrato che il concetto di sede è superabile attraverso l'utilizzo delle tecnologie esistenti e di piattaforme di co-working. Abbiamo scelto di ridefinire il concetto di ufficio affidandoci al leader del mercato di uffici in sharing che conta sedi in oltre 250 città nel mondo in cui il freebly lawyer potrà lavorare. L'avvocato non avrà più una postazione personale, potrà accedere alle aree esclusive di Freebly e a quelle condivise nel co-working tutti i giorni della settimana e potrà usufruire delle sale riunioni su prenotazione. 📍