



Faccia a faccia

ZAMBELLI: L'INDIPENDENZA
NEL NOME
DELLA PROFESSIONE



ZAMBELLI:

L'INDIPENDENZA NEL NOME DELLA PROFESSIONE

MAG ha incontrato il giuslavorista che un mese fa ha lanciato il suo nuovo progetto insieme ai soci Barbara Grasselli e Alberto Testi. Il primo test superato? «La scelta del team di seguirmi in questa avventura»

di nicola di molfetta



Cosa può spingere un avvocato, socio di punta di uno degli studi più quotati sul mercato, a decidere di voltare pagina e a rimettersi in gioco con un progetto professionale che sembra andare controcorrente, alla rincorsa di un modello professionale tradizionale, mentre tutta la narrazione del legal market contemporaneo parla di studi azienda, efficientismo e organizzazione?

Con questa curiosità, nei giorni scorsi, MAG è andato a far visita ad **Angelo Zambelli**. L'avvocato, 60 anni (a ottobre), è cresciuto alla scuola di **Umberto Silvio Toffoletto**, per poi passare in Carnelutti attraversando anche la stagione dell'alleanza con McDermott Will & Emery. È stato uno dei fondatori di LabLaw (2006) e successivamente ha guidato (2009) la practice di diritto del lavoro di Dewey & Leboeuf e Grimaldi (che di quell'esperienza americana, in Italia, è stata una prosecuzione senza soluzione di continuità). Questo fino a poco più di un mese fa, quando assieme a **Barbara Grasselli** e **Alberto Testi** ha deciso di cambiare ancora, dando vita a una nuova iniziativa nel nome della professione tradizionalmente intesa anche se con un afflato contemporaneo e internazionale. È nato così Zambelli & Partners. Di lunedì. Il 14 febbraio. «È stata la nostra dichiarazione d'amore a questa professione e in particolare al diritto del lavoro», racconta mentre mostra con gli occhi che gli brillano il giardino che circonda l'edificio di Via San Damiano in cui ha "trovato casa" per questa nuova iniziativa. Circa 350 metri quadrati in cui domina il colore bianco, mosso dal rosso alle pareti di una serie di stampe che richiamano l'iconografia più tradizionale del mondo del lavoro: le fabbriche, gli operai, le macchine. «Dopo 35 anni di marciapiede forense – racconta – vivi un po' di nostalgia per la tua identità professionale. E arrivi a un punto in cui decidi di

tirare fuori dal cassetto un sogno che un tempo avevi deciso di mettere da parte». E così, novello Chatwin, l'avvocato si è sorpreso a domandarsi "Cosa ci faccio qui" e a immaginare la possibilità di dar vita a una nuova iniziativa, totalmente plasmata sulla sua visione attuale del mercato. «Non abbiamo fatto una scelta contro, ma una scelta per. Io e i miei soci (con cui l'avvocato collabora da oltre un quarto di secolo, ndr) ci siamo guardati negli occhi e ci siamo detti: facciamolo». È la motivazione interna che conta, per l'avvocato. «Se questo è quello che senti e ti rende felice, mi sono detto, vai e non ti fermare. Il mercato respira la tua felicità». Il modello di business conta.

«SE QUESTO
È QUELLO CHE SENTI
E TI RENDE FELICE,
MI SONO DETTO,
VAI E NON TI FERMARE.
IL MERCATO RESPIRA
LA TUA FELICITÀ»

Ma non è tutto.

Così è nato uno studio che per dimensioni e approccio ricorda le boutique più tradizionali. Ma nell'approccio e nella capacità competitiva è una realtà figlia delle esperienze e dei conseguimenti dei suoi fondatori nel corso degli anni. Il mercato come ha risposto? «Bene. Il primo riscontro è stato quello dei nostri collaboratori. Li

«SE HAI GRANDI
QUALITÀ DI
“ORIGINATOR” E POI
TI MANCANO LE
CAPACITÀ TECNICHE
PER GESTIRE
UNA QUESTIONE
STRAGIUDIZIALE
O RISOLVERE
UNA VICENDA
PROCESSUALE,
SEI UN CAVALLO
ZOPPO»

abbiamo convocati un venerdì per comunicare la nostra scelta. Non ci siamo profusi in dettagli. Li abbiamo semplicemente invitati a prendersi un week end per decidere se venire con noi oppure no. Ci hanno seguiti tutti. E questo è stato un primo fondamentale attestato di credibilità dell’iniziativa», dice Zambelli.

Poi sono arrivati anche i primi riscontri da parte degli osservatori. Per la directory Leaders League lo studio è già “excellent”, ovvero nel gruppo di prima fascia dietro i leader del settore (BonelliErede, Toffoletto De Luca Tamajo e Trifirò). «E poi c’è la mia agenda – sorride Zambelli –. Ogni giorno c’è un cliente che ci viene a trovare per vedere come ci siamo sistemati e come stanno andando le cose. E quasi tutti ci dicono: si vede che siete felici».

La squadra di partenza (con un business case stimabile attorno ai 3milioni di euro), oltre ai tre soci fondatori conta su un gruppo di sei professionisti più giovani. Ma lo spazio per allargare la squadra c’è. «Ci sarebbero bastati 250 metri quadri per sistemarci tutti e stare comodi – prosegue l’avvocato –. Ne ho voluti 350 perché credo che qui ci sia posto per altri talenti. Cerchiamo persone che condividano con noi un amore sconfinato per il sapere giuridico. Ma che allo stesso tempo siano capaci di andare in Aula a difendere il loro lavoro e i nostri clienti. E che, ovviamente, abbiano la giusta capacità commerciale». Ecco in cosa si sostanzia l’estratto delle esperienze che hanno condotto Zambelli e soci a dar vita a questa nuova realtà: «Gli americani sono molto focalizzati sul “rain-making”. Ma se hai grandi qualità di “originator” e poi ti mancano le capacità tecniche per gestire una questione stragiudiziale o risolvere una vicenda processuale, sei un cavallo zoppo». Lo studio ha spazio per raddoppiare l’organico. Cerca risorse giovani. Ma non è chiuso all’opportunità di accogliere altri professionisti senior. «È vero che la sede si trova circondata dalle mura del Guintellino (vestigia erette nel 1167 per difendere la città dagli assalti del Barbarossa, ndr) ma non siamo qui asserragliati. Anzi, non escludo che strada facendo ci possano essere altri che vogliono accostarsi a questa nostra idea di dar vita a uno studio legale dove il diritto viene coltivato, praticato e perseguito con un impegno assoluto nei confronti dei clienti e dove il business sarà solo la logica conseguenza di questo». Di sicuro, il nuovo assetto dovrebbe rilanciare i referral sia domestici sia internazionali. «Abbiamo una rete di collaborazioni all’estero che si stanno riattivando. E poi ci hanno chiesto di entrare in un importante network internazionale. Ma l’operazione sarà ufficializzabile solo tra qualche settimana».