

La rete è la più grande risorsa dell'avvocato di oggi

Con l'avvocato Marzia Scura un'analisi sulle differenze tra i grandi studi legali e le piccole realtà indipendenti, capaci di offrire alta specializzazione, grande esperienza, e un servizio su misura delle specifiche esigenze del cliente

Si tende a pensare che il futuro dei servizi legali sia polarizzato: o grandi studi multitasking oppure piccoli studi specializzati in settori specifici. Si sottovaluta, in realtà, una terza formula, già efficacemente presente nel panorama dei servizi legali: quella della collaborazione di grandi studi con le boutique, studi iperspecializzati, ma formati da un organico più ristretto, che vantano una reputazione di altissimo livello nel settore.

Tra questi emerge lo Studio Scura - Litigation Boutique, boutique specializzata nel contenzioso civile e commerciale, che pone tra i suoi principi cardine l'offerta a ciascun cliente di soluzioni su misura, ponendo la massima attenzione alla qualità del servizio e a una genuina gestione della relazione professionale, basata sul contatto diretto e costante con i clienti.

Un successo costruito sull'affidabilità e l'efficacia del metodo di lavoro, sulla competenza e, non ultimo, sull'etica. «La nostra proposta è quella di uno studio boutique con focus sul contenzioso, nel quale operiamo anche in sinergia con altri studi, alcuni di grandi dimensioni, con l'obiettivo di arricchire e integrare reciprocamente le rispettive competenze. In questo modo non manca mai occasione di mettere a disposizione l'esperienza maturata lavorando per moltissimi anni in un campo, quello del contenzioso, che spesso non rappresenta il core business dei grandi studi multidisciplinari» afferma l'avvocato Marzia Scura.



LE PERSONE PRIMA DI TUTTO

Ciò che fa lo studio professionale, grande o piccolo, sono i professionisti ed è il loro valore la prima grande risorsa

Qual è la vostra filosofia?

«Teniamo a instaurare con tutti i clienti un rapporto personale e diretto, che manteniamo per tutto il tempo necessario a portare a termine l'attività di assistenza. Il primo obiettivo è guidare i nostri assistiti nella individuazione della soluzione ottimale, attraverso una seria ponderazione dei costi e dei benefici legati a ogni scelta. La controversia è attentamente valutata tenendo ben presente ogni aspetto, processuale, sostanziale o anche di mera opportunità, che possa avere un impatto sulle effettive esigenze e aspettative della parte. La premessa, quando accettiamo un incarico, è che il procedimento giudiziario o qualsiasi altra procedura finalizzata a definire o dirimere la controversia non

debbano essere fini a se stessi. Miriamo a raggiungere risultati che poi si rivelino effettivamente utili per i clienti, al di là della emotività che spesso è sottesa alle "liti", ma che mai deve arrivare a guidarne l'andamento».

Qual è il ruolo dei piccoli studi indipendenti nel mercato legale? Ritiene che vengano schiacciati dalle grandi realtà?

«Assolutamente no. Poi è anche vero che il

settore del litigation, rispetto ad altri, generalmente soffre di meno di questo tipo di preconcetto. Credo però che, di fondo, si tratti di una contrapposizione sbagliata.

Si tratta di realtà imparagonabili per svariate ragioni, entrambe con rispettivi punti di forza, che proprio per le loro intrinseche differenze sono più destinate a collaborare che a competere.

Ciò che fa lo studio professionale, grande o piccolo, sono i professionisti ed è il loro valore la prima grande risorsa. Il professionista non deve mai commettere l'errore di perdere di vista il proprio personale valore e la necessità di coltivarlo e accrescerlo, sentendosi appagato solo dall'appartenenza a un brand prestigioso. Questo vale sempre, per tutti i livelli di expertise. Il contesto in cui si lavora deve essere una scelta dettata dal benessere e dalla soddisfazione professionale, non dalla paura di non riuscire a svolgere la professione altrove o per proprio conto».

Lei tiene molto anche al tema della sostenibilità. Come si attua nelle piccole boutique?

«Grazie alla loro struttura, sicuramente molto più flessibile, le boutique legali possono implementare rapidamente politiche e pratiche sostenibili. Il comportamento arriva prima della policy e non viceversa. Il processo è più semplice».

E la tecnologia?

«Altro mito da sfatare è quello che considera i professionisti che operano in studi piccoli alla stregua di "topi da biblioteca", fossilizzati in una dimensione provinciale e obsoleta. Da quando ho fondato lo studio

ho subito compreso che dovevo destinare risorse alla tecnologia. Questo consente di destinare più tempo ed energie personali all'attività strettamente professionale e che richiede competenza di alto livello. Anche studiare, attività da cui il professionista non potrà mai prescindere, viene velocizzato, non sostituito, dalla tecnologia, che, ad esempio, consente di svolgere



L'avvocato **Marzia Scura** dello Studio Legale Scura di Milano - www.studioscura.it

ricerche pazzesche in poco tempo».

In che modo collaborate con i grandi studi?

«I grandi studi hanno in genere una struttura piramidale, che, proporzionalmente, non consente di mantenere nel proprio organico molti profili professionali di elevata esperienza. La collaborazione, all'occorrenza, con boutique specializzate indipendenti consente di avvalersi di competenze di alto livello, senza doverle introdurre nel percorso di carriera interno. Si riescono a instaurare relazioni molto proficue e flessibili. Una soluzione win win».

Uno studio di limitate dimensioni come riesce a soddisfare una richiesta di consulenza a 360 gradi?

«Attraverso la rete, cioè mediante la collaborazione tra studi che condividano lo stesso approccio al cliente e al lavoro e siano dotati di quelle competenze specialistiche che occorrono per fornire assistenza in campi diversi dal nostro core business. La rete è la vera essenza del mercato legale. La rete è la più grande risorsa dell'avvocato di oggi».

■ **Beatrice Guarnieri**

LE SPECIALIZZAZIONI DELLO STUDIO

Lo Studio Scura offre consulenza alle imprese e ai professionisti nella gestione giudiziale e stragiudiziale delle controversie in materia di diritto civile, commerciale e societario. Propone servizi di assistenza altamente qualificata a coloro che nello svolgimento delle rispettive attività si trovano ad affrontare una disputa legale con terze parti, quando l'esperienza dello scontro non può prescindere da un supporto professionale, in grado di individuare il migliore approccio strategico e di veicolare utilmente il tempo e le risorse del cliente verso il raggiungimento dell'obiettivo prescelto. Grazie a solide collaborazioni con importanti studi legali e professionali in tutta Italia e in Europa, lo studio è in grado di fornire ai suoi clienti un'assistenza completa e integrata e di essere presente in modo capillare sull'intero territorio nazionale e dell'Unione europea.

Dal 2022 lo Studio Scura, grazie all'inserimento come of counsel dell'avvocato Maria Grazia Scarica, ha esteso la propria area di competenza al diritto di famiglia e alle controversie in materia condominiale e locatizia.