

# GLI AVVOCATI PER LE IMPRESE

Uno studio a cui si rivolgono società, enti, cooperative. Ma anche associazioni, fondazioni e privati. Dove il cliente è, innanzitutto, un interlocutore e dove ciascun caso è arrivato alla sua risoluzione

**C**ome è nato lo studio? Ci racconta un po' di storia?

Elisabetta Costa: «Appena laureata, nel 1989, ho incominciato la pratica nello studio dell'Avv. Annamaria Bernardini de Pace, poi, nel 1993, diventata procuratore legale, ho collaborato con lo studio Gilli Iannaccone che si occupa di diritto societario, civile e penale. In quel periodo, ho lavorato per circa un anno con la RDS, l'azienda di Roberto Da-

né e mi occupavo della redazione dei contratti tra le case discografiche e alcuni artisti come Antonello Venditti, Lucio Dalla, Ron, Claudio Dentes con Elio e le storie tese, Fiorella Mannoia, Biagio Antonacci e altri. Ho continuato a sentire Dané anche dopo ed è stato il primo a venire a visitarsi il mio studio legale. Infatti, nel 1994 liberatosi un appartamento di famiglia in via Cappuccini a Milano, non ci ho pensato un minuto: "Aprilo il mio studio" ho detto. Avevo 29 anni, è stata una scommessa vera e propria. Dal 1998 collabora nello studio l'Avv. Gianluca Rozza, socio e, dal 2005, marito. Da due anni abbiamo uno studio più grande, in viale Monte Nero 66, con alcuni collaboratori interni e tantissimi collaboratori esterni. Praticamente abbiamo relazioni professionali in tutta Europa, negli Stati Uniti e in Cina».

**In quali settori è specializzato?**

Gianluca Rozza: «Noi ci occupiamo di diritto civile in senso ampio. Più specificamente di diritto societario, anche negli aspetti di diritto penale, di diritto immobiliare e di responsabilità civile. Siamo i legali storici del più grande broker mondiale nel settore r.c. auto. E' appena uscito da Giuffrè, un volume di Elisabetta dal titolo, Le prove liberatorie nella responsabilità da circolazione di veicoli. Elisabetta prosegue anche a occuparsi di diritto di famiglia, di diritto d'autore e della pubblicità e di arbitrati. Dal 2001, infatti, il nostro studio tiene la segreteria della Corte



*Nell'immagine sopra, gli avvocati Gianluca Rozza ed Elisabetta Costa, soci dal 1998 e, dal 2005, anche marito e moglie*

*A fianco, l'avvocato Costa. Dopo una lunga pratica, ha aperto il suo studio da tredici anni*

Arbitrale Eu ropea, che è una camera arbitrale internazionale».

#### **Chi si rivolge, a voi?**

Gianluca Rozza: «I nostri clienti sono società o enti, cooperative, ma anche associazioni e fondazioni, e privati che hanno un'istanza di qualità. Molti studi non hanno una formazione all'ascolto, non hanno cioè quell'allenamento che occorre per capire e intendere cosa sta dicendo l'interlocutore e trovare la via della riuscita. Ragionando con le imprese e con gli imprenditori, il nostro studio ha anche avviato un ramo di consulenza per la comunicazione con le banche. E' ciò che noi chiamiamo il brainworking e cioè l'elaborazione del progetto e del programma dell'impresa, sia rispetto alla produzione e alla vendita, sia rispetto alla finanza».

#### **Quali sono le problematiche che riscontrate con maggiore frequenza?**

Elisabetta Costa: «A volte il percorso che noi proponiamo sta a un livello troppo alto, per dir così, per il cliente. Faccio un esempio: davanti alla scelta se lavorare per salvare un'azienda ed evitare il fallimento oppure mettere in salvo i denari e dichiarare il fallimento, l'imprenditore può scegliere la seconda strada, perché, apparentemente, è la più facile. Ma, a questo punto, l'imprenditore non si avvale più del nostro contributo, perché preferisce professionisti che siano d'accordo con questa visione. Noi siamo più portati a elaborare una strategia che miri alla conservazione il più possibile dei beni e del capitale, soprattutto intellettuale, dell'impresa, più che a gratificare l'interesse soggettivo del suo titolare.



#### **«Nell'era della globalizzazione dobbiamo intenderci di economia, fiscalità, ma anche di informatica, qualità della vita e salute»**

E questo anche perché, parlando con le banche, ci siamo accorti che questo modo di occuparsi dell'impresa ha un alto valore finanziario».

#### **Che genere di rapporto si instaura con i clienti?**

Gianluca Rozza: «Nessuno ha mai interrotto il rapporto professionale con noi. Ciascun caso è approdato alla sua conclusione e alla sua riuscita. Questo non vuol dire solo vincere in tribunale, perché la vittoria del processo non sempre significa la riuscita. A volte l'elaborazione di una transazione che sia migliore per il cliente rispetto alla sentenza prevista, richiede più sforzi che por-

ta re avanti il processo. Quello che ho imparato nella vita professionale è che la chiarezza è un valore assoluto. Ad esempio, quali sono le chance di riuscita di una strategia e qual è l'investimento sono materie da affrontare al primo appuntamento. E mi sono accorto che non sempre questo accade».

#### **In cosa si caratterizza la sua "visione" relativa alla professione legale?**

Elisabetta Costa: «Avvocato, ad vocatus, viene da voce. La voce, lo spirito santo, il paradito, l'operatore pragmatico. Questo l'etimologia. E io cerco di attenermi. Con l'esperienza ho constatato che la

*A lato, l'avvocato Rozza. Lo studio Costa - Rozza ha contatti in tutta Europa, negli Stati Uniti e in Cina*

riuscita sta con l'integrazione, non con la logica dell'elezione o della selezione, la logica del taglio. Se per salvare un'impresa bisogna farla "spezzatina", questo non è interessante. La scommessa è proseguire nell'impresa con ciascun elemento di qualità che già c'è o che occorre trovare. A volte occorre inventare. Senza nascondere o fare piccole o grandi furbizie, perché quelle non stanno nella lungimiranza che deve avere il capitano, il leader, colui che mira alla riuscita. Per quanto mi riguarda, parlo tre lingue - inglese, francese, tedesco - proprio per offrire un servizio internazionale ai nostri clienti».

#### **In che modo la vostra professione si sta evolvendo?**

Gianluca Rozza: «L'avvocato non può arroccarsi dietro la specializzazione. Nell'era della globalizzazione noi dobbiamo intendere di economia, di fiscalità, di finanza, ma anche di informatica, di qualità della vita e, certamente, di salute. Non hanno senso portare un cliente davanti a un tribunale per una questione di principio. Meglio una buona negoziazione, instaurare una trattativa, oppure, se proprio controversia deve essere, almeno che sia davanti a un arbitro. Certamente, se il cliente arriva con una citazione occorre assisterlo con sollecitudine ed efficacemente. Perciò, per me, la lucidità è un valore assoluto».

#### **Ci sono progetti particolari per il futuro dello studio?**

Gianluca Rozza: «Il nostro studio è speciale per la scommessa intellettuale e per l'assunzione globale del caso. Ad esempio, un imprenditore viene da noi per un



#### **«Ragionando con le imprese e gli imprenditori, lo studio ha anche avviato un ramo di consulenza per la comunicazione con le banche»**

problema. Nel primo colloquio noi affrontiamo la globalità dell'impresa, e quindi la storia, il fatturato, il bilancio, la produzione, i dispositivi, il programma. Parlando emergono questioni che poi proseguono nell'interlocuzione e diventano pratiche da seguire. Avviene senza che noi lo vogliamo, senza che ce ne accorgiamo. Ovviamente, questo non avviene se noi ci limitiamo a rispondere alla richiesta del cliente, con il minimo di informazioni indispensabili all'esecuzione della prestazione. Nell'ottobre 2006 abbiamo fatto un viaggio a Pechino e a Shanghai e abbiamo avviato nuove relazioni per incrementare la consulenza alle imprese italiane, le piccole e me-

die imprese, in materia di proprietà intellettuale, soprattutto i marchi, per esportare i loro prodotti in Cina. Abbiamo intenzione di avviare questo dispositivo anche in India. Ci siamo offerti di collaborare nelle équipes che si stanno formando su iniziativa dell'Unione Europea per portare il know how italiano in materia giuridica ai paesi che stanno introducendo il diritto nel loro ordinamento, come ad esempio il Turkmenistan».

Elisabetta Costa: «Proseguo la mia finestra giornalistica nella pagina culturale della Prealpina e tra poco compio 10 anni come publicista. Come poetessa i 10 anni li ho già compiuti. Fatemi gli auguri!».