

## STUCCHI: «L'INNOVAZIONE SALVERÀ IL LABOUR»

Giovedì 21 Ago 2014



Un mercato sempre più complicato. Che però continua a produrre nuovi progetti professionali. Nel diritto del lavoro la concorrenza è agguerritissima, i margini sono risicati e per riuscire a stare a galla bisogna avere un approccio innovativo. Sembra questa la convinzione di **Olimpio Stucchi** (nella foto), ex socio di LabLaw e Carnelutti, che lo scorso aprile ha dato vita a Uniolex insieme ai partner **Paola Gobbi** e **Andrea Savoia**.

Scelta coraggiosa, quella di dare vita a una start up in un momento non semplice per il comparto del labour. «Ma noi siamo una start up agevolata. Siamo sul mercato da 10 anni. E con i clienti, oggi più che mai

abbiamo instaurato un rapporto di partnership», dice Stucchi, che Mag by legalcommunity ha incontrato nei suoi nuovi uffici di Foro Bonaparte a Milano.

A fare la differenza, secondo l'avvocato, è il rapporto che un professionista o uno studio è in grado di instaurare con i propri interlocutori. «Serve apertura mentale, bisogna essere pronti a prospettare la soluzione economica migliore». La questione pecuniaria, infatti, è tutt'altro che secondaria in tempi di spending review. «Le aziende, oggi come oggi, cercano di comprimere o addirittura di sopprimere i costi consenziali», dice Stucchi senza mezzi termini.

Lavorare in partnership con i clienti «significa avere diverse soluzioni da proporre per gestire il rapporto di consulenza: dalla flat fee, alla success fee». Ma non si esaurisce tutto in una questione di parcelle. La comprensione del business del proprio interlocutore e la capacità di innovare il proprio approccio e ridefinire i propri servizi per riuscire a creare un'offerta che sia in grado di incontrare le nuove esigenze degli operatori economici è la chiave di volta. «Bisogna crescere e sviluppare nuovo lavoro dai clienti o in nuove aree. L'imperativo è fare innovazione nel modello economico e nell'attività».

Sono questi i concetti e le idee su cui Stucchi ha fondato la sua nuova iniziativa professionale. Partito con una base di clientela consolidata (e che conta realtà come Credito Emiliano, Banca Euromobiliare, Gruppo Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, SAI Global, Gruppo Argol-Villanova e Mondialpol) Uniolex dopo due mesi di attività è stato raggiunto da Matteo Motroni (anche lui ex LabLaw e Carnelutti) con cui ha rafforzato ulteriormente la struttura.

Perché è vero che in tempi di crisi bisogna fare attenzione ai costi, ma «ma questo non significa fare la lesina. Chi si ferma rischia di scomparire. Chi si ferma va incontro a una inevitabile contrazione del lavoro o del suo prezzo». Nel labour c'è una concorrenza che non è rappresentata semplicemente dai competitor diretti. «Abbiamo la concorrenza dei consulenti del lavoro che insistono soprattutto sul mercato dell'assistenza continuativa. C'è la concorrenza delle organizzazioni datoriali (le varie confindustrie) che spingono molti imprenditori a non passare nemmeno da uno studio legale. E poi, c'è la concorrenza dei colleghi non specializzati».

Anche questo spiega l'impasse in cui si sono trovate molte iniziative professionali nate negli anni caldi della crisi e che non hanno avuto la capacità di resistere più di 24 mesi. Strutture nate sull'onda di grandi ristrutturazioni aziendali che, tuttavia, non hanno tenuto conto di una questione cruciale: «Le operazioni straordinarie producono un fatturato non ripetibile. E viene scontato negli anni successivi se c'è un rapporto continuativo con il cliente». Se la torta si riduce e al contempo il numero di lavoristi cresce, «bisogna interrogarsi sulla struttura organizzativa più opportuna da darsi. Più grande è la struttura, più difficile è fare efficienza ed ottenere margini adeguati», conclude Stucchi che in questi primi tre mesi di attività, fra le altre cose, ha assistito Nexans Intercablo nella operazione di riorganizzazione dei siti produttivi di Pioltello e Trezzano Rosa e assistito l'Istituto Marangoni nell'avvio dell'operazione di International Employment Compliance, finalizzata a garantire la conformità dei rapporti di lavoro delle filiali estere alle regole e best practices di settore.

*Opinione*