

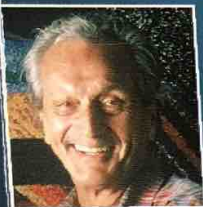
DOSSIER

RIVISTA DI ANALISI SU ECONOMIA E IMPRESA

Friuli Venezia Giulia



Edi Snaidero,
Presidente e Ad
della Snaidero,
azienda leader
nella produzione di
cucine componibili,
e appassionato
patron della
Snaidero Basket



OTTAVIO MISSONI
Lo stilista più "anarchico"
del Made in Italy



MANUELA DI CENTA
La parlamentare campionessa
racconta il suo Friuli

RAPPORTO ECONOMIA
La regione è diventata
il traino del Nord Est

SPECIALE INFRASTRUTTURE
Aria, terra, acqua: il Friuli Venezia
Giulia in rotta verso il futuro

EDI SNAIDERO

Un team di manager specializzati al suo fianco. Una squadra di basket in massima serie. Un progetto etico per la sua regione. E un gruppo familiare coeso nella vita privata come nel lavoro. Perché l'unione fa la Snaidero.

In allegato al quotidiano **Il Giornale**

ESPERIENZA NAZIONALE AZIONE LOCALE

La svolta professionale dell'avvocato Luca Ponti di Udine è stata l'apertura di uno studio a Milano. In questo modo può avvicinare tematiche globali che innesta sul territorio regionale, fornendo ai suoi clienti una competenza a tutto campo

Fa della sua esperienza su scala nazionale il punto di forza per la clientela locale. L'avvocato Luca Ponti di Udine è leader del diritto d'impresa e si occupa anche di reati societari o contro la pubblica amministrazione. Citato già nel 1999 tra i più promettenti avvocati d'affari, professione che all'epoca era ancora tutta da inventare, vanta nel suo curriculum anche l'incarico di commissario straordinario di una grande multinazionale. La sua visione internazionale lo rende sem-

pre più in grado di dare uno sguardo critico alla professione: la globalizzazione nel settore dell'avvocatura porta la meritocrazia ma richiede grandi sacrifici.

Avvocato Ponti, sono 12 anni che lei ha fondato lo studio legale a Udine; per quanto riguarda il diritto di impresa è uno dei più affermati. Quali sono i motivi di questo primato e come è nato il tutto?

«Ho innanzitutto cercato di dare alla dimensione del legale di impresa un approccio nuovo rispetto a quello che tradizionalmente avevo riscontrato nella mia esperienza. Il mio obiettivo è sempre stato di costruire un percorso di vicinanza alle esigenze del cliente e interpretare il diritto come strumentale alla risoluzione del problema quasi di risultato, e mai finalizzato per essere a sé stante. Oggi più che mai il legale deve saper ascoltare più che parlare e privilegiare quello che per l'impresa è molto importante: il fattore tempo nella risposta. Deve essere in grado di formulare ragionamenti che facilitino la partecipazione del cliente: non complicare il problema, ma cercare di spiegarlo in maniera chiara. La nostra professione sconta talvolta una distanza accademica tra avvocato e impresa. Noi siamo dei tecnici e dobbiamo, nel rispetto del nostro ruolo, cercare di avvicinarci alla domanda della clientela».

A proposito dei clienti, il suo studio ne vanta di importanti anche a livello nazionale.
«Per chi come me non ha ereditato uno studio professionale avvia-



Nella foto, l'Avvocato Luca Ponti nel suo studio di Udine

A destra, un'immagine dello staff dello studio

to dai genitori, farsi un nome a livello regionale e nazionale è stato un percorso lungo e faticoso, nato nel mio caso dal passaparola dei clienti. Avere la sede in Friuli Venezia Giulia per una serie di ragioni rendeva difficile che clienti fuori dal territorio regionale potessero avvalersi della mia professionalità, per i disagi del trasporto, i tempi e tutto quello che comporta. Nonostante ciò siamo cresciuti con gradualità, aprendo anche una sede a Milano per essere più vicini alle imprese non friulane. Questo ci ha consentito di superare l'empasse territoriale che sconta chi lavora in Friuli e ci ha dato anche un altro vantaggio: mettere al servizio del territorio la conoscenza e l'esperienza che nel frattempo si maturava in aree decisamente più globali».

Lei che ha a che fare con il diritto di impresa e lavora con aziende e imprese di ogni tipo, che prospettive vede per la sua Regione?

«Le imprese del territorio hanno sicuramente nel proprio dna il senso del lavoro. Quello in cui invece l'impresa friulana difetta storicamente è la capacità di fare sistema e di valorizzare il lavoro di gruppo, senza sopravvalutare né sottovalutare i competitor. Da noi è più difficile riuscire a crescere e a far crescere nel contempo il territorio inteso anche come insieme dei servizi di supporto all'impresa: questa è la vera sfida. Sono convinto che un'impresa cresce se i professionisti contribuiscono a tale crescita e viceversa, cioè se c'è un rapporto bidirezionale tra impresa e territorio e professionisti».

Il suo passato professionale è molto importante perché ha ri-



«Noi avvocati siamo dei tecnici e dobbiamo, nel rispetto del nostro ruolo, avvicinarci a quella che è la domanda della clientela»

coperto un incarico ministeriale in cui ha gestito una multinazionale delle telecomunicazioni.

«Insieme ad altri due colleghi ho recentemente svolto il ruolo di commissario straordinario di una multinazionale italiana con quasi 2000 persone in organico e società in tutto il mondo. È stata una esperienza anzitutto ricca sul piano umano prima ancora che sul piano professionale perché aver amministrato questa realtà mi ha consentito di comprendere meglio quella solitudine e quella angoscia che è una caratteristica dell'imprenditore dei nostri tempi che si trova a dover essere attore in un mondo "antagonista". Da avvocato ritengo molto utile questa esperienza perché mi ha dato la possibilità di capire da dentro le problematiche dell'imprenditore, consentendomi oggi di essere ancora più vicino ai bisogni imprenditoriali. Ho avuto modo di sperimentare sul campo quanto sia più difficile ricucire i rapporti e valorizzare le diver-

sità piuttosto che "litigare". Una politica di comportamento, o forse meglio una ecologia delle relazioni, che è alla base dello stile dello studio che dirigo».

Con questa esperienza in ambito imprenditoriale lei è entrato in contatto diretto con l'impresa. In che modo le "operazioni di merger e acquisition" incidono nelle imprese e nel modo di fare impresa e come viene coinvolto il suo lavoro?

«Le operazioni di M&A fanno parte del core business del nostro studio. Nella crescita di un'impresa si pone sempre il problema se tutto sommato sia meglio acquisire altre realtà (buy) o piuttosto concentrarsi sul fare (make) e cioè investire sulle risorse interne. Le operazioni di M&A devono sempre essere sostenute da una visione a lungo termine, in cui l'imprenditore è una sorta di "veggen-te", vale a dire che segue una propria linea strategica».



re aggiunto che portano? Aiuta a farsi delle prospettive particolari per il futuro?

«Nel nostro studio operano cinque avvocati a cui si affiancano tutti i praticanti. Una realtà piccola rispetto a quelle presenti ad esempio a Milano, ma grande se paragonata a molti studi di tante province italiane. Temo che oggi non sia facile per un giovane praticante costruirsi un proprio orizzonte. La globalizzazione è un fenomeno del tutto nuovo nella storia dell'avvocatura. La nostra non è più una professione che viene tramandata da padre in figlio e quindi garantita. Il sistema si sta allargando perché si è liberalizzato. Sempre di

tempi che altri ti impongono e senza protestare. Anche la gavetta e le mortificazioni sono insomma scuola di vita. Mi rendo conto viaggiando per il mondo che se trasferiamo all'avvocatura quello che sta succedendo nell'impresa osserviamo che nel giro di qualche anno la nostra professione non sarà più "protetta" ma liberalizzata e darà spazio a criteri meritocratici dove il significato del lavoro sarà prepotente. Se si gira il mondo si vedono persone che lavorano 14-15 ore al giorno e quindi dal primo passaggio della globalizzazione si passerà al secondo, cioè che per restare competitivi bisognerà fare sacrifici formidabili, come già av-

venzionati; tutti hanno la stessa preparazione e la possibilità di accedere agli stessi strumenti informatici. Gli studi professionali hanno ormai le stesse fonti, gli stessi collegamenti e la medesima cultura di base, come l'inglese - dato per scontato. La differenza la fanno altre componenti di tipo strategico e psicologico, di partecipazione. Qualcosa che rende più complicato l'esercizio della professione. Il nostro obiettivo è saper offrire al nostro territorio quello che solitamente si ritiene possa essere offerto e trovato soltanto nella grande città. Il nostro scopo è riuscire a dare al nostro territorio un prodotto qualitativamente equivalente. Noi abbiamo lavorato su questa linea: "pensa globale ma agisci locale" che è diventata la nostra filosofia, ovvero allargarci ma allo stesso tempo adattarci alla nostra realtà. Uscire un po' dallo schema più "chic" per cui solo nelle metropoli si trovano certe competenze. Cercare di offrire a prezzi molto più competitivi lo stesso servizio che danno nelle grandi città adattandoci al tipo di cliente che abbiamo».

«Un'impresa cresce se i professionisti la fanno sviluppare e viceversa. È necessario un rapporto biunivoco tra impresa e territorio»

più ci sarà la possibilità di espandersi e quindi che professionisti esteri vengano in Italia e viceversa, anche grazie alla parificazione delle culture professionali in sede comunitaria. E poi io dico "scherzando" che occorre imparare a fare le cose che non piacciono, nei

viene in altri settori. Secondo me questo è il vero scenario: la globalizzazione richiederà massicce dosi di sacrificio e la caratteristica fondamentale sarà che le conoscenze che fino a poco tempo fa erano l'elemento di volta non saranno più sufficienti. Il sapere si è inter-