

BSVA, UNO SVILUPPO STEP BY STEP



ALESSANDRO BELLOFIORE

MAG incontra Alessandro Bellofiore fondatore e attuale co-managing partner dello studio che racconta la storia dello studio e gli obiettivi: «Nel prossimo biennio contiamo di consolidare e implementare la struttura, con l'obiettivo di raggiungere un fatturato complessivo di 6/7 milioni di euro»

di giuseppe salemme

Compattezza, gradualità, pianificazione. Sembrano essere queste le parole chiave che hanno guidato la recente crescita dello studio BSVA, realtà legale nata nel 2003 e che nell'ultimo periodo sta consolidando la sua posizione di mercato con importanti investimenti: da un lato la nuova sede milanese, dall'altro la messa a segno di quattro lateral hire nei settori del diritto di famiglia e del real estate. Da un lato gli avvocati **Antonella Izzo** e **Teresa Devercelli** e dall'altro **Enzo Aldo Tino** e **Paolo Marra**. **Alessandro Bellofiore**, socio fondatore e attuale co-managing partner dello studio, racconta a MAG l'approccio adottato dallo studio dalla fondazione fino a oggi, e anticipa qualcuna delle prossime mosse strategiche.

Quando nasce BSVA? E con quali propositi?

Siamo nati nel 2003 dall'incontro di quattro avvocati provenienti da esperienze professionali differenti e uniti dal comune obiettivo di creare uno studio di medie dimensioni, riconoscibile sul mercato e con caratteri di originalità. In quest'ottica, e cercando di fare tesoro delle diverse formazioni, abbiamo impostato l'organizzazione ed il funzionamento dell'associazione non ispirandoci a uno specifico modello ma cercando di elaborare una sintesi degli aspetti positivi delle nostre diverse esperienze. L'obiettivo è sempre stato la compattezza dello studio, perseguita attraverso una chiara divisione dei ruoli, il rispetto delle competenze, l'assenza di posizioni

di privilegio tra partner e l'incentivazione delle aspirazioni dei collaboratori.

Come avete conciliato questa volontà di mantenere la vostra compattezza con la necessità di crescere?

Per più di dieci anni siamo cresciuti solo ed esclusivamente con le nostre forze ed in numero chiuso. Solo successivamente abbiamo aperto la partnership, per aumentare il raggio d'azione dello studio e per confrontarci con esperienze e approcci diversi. Nel 2015 eravamo in tutto 16 professionisti, oggi siamo una quarantina solo per il settore legal. Nel 2018, poi, abbiamo consolidato il rapporto con lo studio di commercialisti Viganò Carrara, che oggi opera con il brand BSVA - Corporate & Tax, e abbiamo aggiunto quindi un'altra decina di professionisti specializzati, oltre che nella normale attività di consulenza, nel controllo di gestione (materia quanto mai attuale visti gli obblighi dettati dal codice della crisi d'impresa).

Un approccio "step-by-step" che sembra aver funzionato...

Con il senno di poi è stata una scelta vincente: ci ha consentito di crescere sotto molti profili, aggregando professionalità di grande spessore, aumentando le possibilità collaborazione e il ventaglio di materie trattate. Oggi, pur essendo cresciuti ed essendo mutata la compagine associativa, manteniamo molti tratti di originalità e flessibilità che proteggiamo, considerandoli un nostro tratto distintivo positivo.

Veniamo ad oggi allora. Siete identificabili come una "superboutique" multipractice: cosa significa questo nel 2021?

Per i professionisti dello studio significa operare in una struttura snella e poco invasiva che consente a tutti di concentrarsi sul proprio lavoro, di sfruttare al massimo la propria specializzazione, e, visto il numero ristretto di partner, di conoscersi a fondo: postulato essenziale per poter collaborare al meglio, nel rispetto delle competenze di ciascuno. Per i nostri clienti significa disporre di un'assistenza legale di eccellenza, di potersi relazionare direttamente con i partner e comunque di collaborare con una struttura accessibile e accogliente, caratteristiche che ci contraddistinguono e che abbiamo il piacere di verificare siano particolarmente apprezzate.

Recentemente avete annunciato diversi acquisti: prima l'ingresso degli avvocati Izzo e Devercelli per rafforzare la practice diritto di famiglia e poi quelli degli avvocati Marra e Tino per rafforzarvi nel real estate. Quali sono i vostri obiettivi di sviluppo a medio e lungo termine?

Intanto, con gli ingressi da lei menzionati crediamo di aver coperto in maniera eccellente le aree del diritto di famiglia e del real estate. Abbiamo poi una serie di contatti e di collaborazioni già felicemente avviate e che stiamo consolidando: su tutte quella con le colleghe Elisabetta Mina e Marina Lanfranconi di Milalegal, che ci consentiranno a breve sia di aumentare ulteriormente le nostre specializzazioni che di rafforzare quelle già presenti. Non vogliamo però crescere eccessivamente per poter mantenere intatte le nostre caratteristiche e la coesione tra i partner, fermo restando che continueremo comunque sempre a investire in strutture e sulle persone così come abbiamo sempre fatto. In base alla nostra esperienza possiamo dire, con soddisfazione, che gli investimenti nel nostro settore pagano. Evidentemente il mercato premia chi dimostra, con i fatti, di credere in ciò che fa.

Avete appena aperto una nuova sede a Milano, e siete presenti anche a Varese e Monza.

L'espansione geografica è tra i vostri obiettivi?

La nuova sede di Milano, che va ad aggiungersi a quella adiacente già esistente, è un nostro punto d'orgoglio. Nel contesto difficile di questo periodo abbiamo fatto uno sforzo importantissimo per aprire un ufficio di 600 metri quadri in via Borgonuovo 7: uno stupendo attico su tre piani da cui si gode a 360 gradi la vista di tutta la città. Anche questo contribuisce a mantenere quello spirito di studio di cui parliamo. Quanto all'espansione geografica, abbiamo una serie di iniziative e colloqui in corso. La prima opportunità potrebbe essere l'apertura di una sede a Roma. Stiamo inoltre guardando ad alcune possibilità nel nord-est.

Vi siete posti invece un'asticella da superare in termini di fatturato?

Nel prossimo biennio contiamo di consolidare e implementare la nostra struttura, con l'obiettivo di raggiungere un fatturato complessivo di 6/7 milioni di euro. 🍷