

LA CITTÀ SOTTO LALENTE | DIVORZIO IN CASA LEXJUS: NASCE LOMBARDO PIJOLA & PARTNERS

TUTTI ATTENTI ALLE PMI CHE VANNO ALL'ESTERO

Specializzazione, sedi secondarie al Nord, clienti nazionali: la ricetta degli avvocati baresi per diventare competitivi sul mercato locale ma non solo

A CURA DI VITA LO RUSSO

vita.lorusso@replegal.it

Stando all'ottimismo dei principali avvocati che operano a Bari, il territorio del Sud Est della penisola offre buone prospettive di mercato. Ma con 6.300 iscritti l'albo provinciale è il terzo più numeroso d'Italia e quindi per farsi spazio nel mercato bisogna sgomitare un po'.

Quelli che realizzano fatturati compresi tra i tre e i cinque milioni di euro, sono quasi tutti professori dell'Università di Bari che dall'alto delle cattedre sono riusciti a infittire la rete dei propri clienti. Ma la piazza non è del tutto ingessata. Gli spazi ci sono grazie anche a una generazione

di imprenditori coraggiosi che stanno capendo che per sopravvivere devono ristrutturare i processi aziendali, sviluppare la governance, farsi aiutare nei passaggi generazionali, puntare sull'innovazione e produrre prodotti ad alto valore aggiunto in grado di spiazzare la concorrenza.

Se è vero che molte di esse hanno accusato il colpo della congiuntura economica sfavorevole, altrettante si sono rimboccate le maniche andando a caccia di nuovi mercati. Tra l'altro, avere la propria sede nel "tacco" dell'Italia può anche essere un vantaggio per i commerci nel Mediterraneo.

«è indispensabile specializzarsi».

Chi funziona. Loconte invita a puntare sulla contrattualistica internazionale e sui servizi di risanamento aziendale, ma aggiunge che se ci si presenta al cliente offrendo su uno stesso piatto il servizio Tax e Legal, le possibilità di lavorare aumentano. «Da noi mancano sia gli avvocati che conoscono le questioni fiscali, sia i commercialisti attenti agli effetti legali del Corporate», dice. «Ma all'imprenditore alle prese con l'innovazione non piace andare da più di un professionista e pagare una doppia parcella. Meglio un servizio doppio a prezzo competitivo».

Lo staff dello Studio Loconte



Nonostante la ripresa, il sovrappollamento dell'albo non smetterà di essere un problema se gli avvocati continueranno a fare le stesse cose. «Per questo», consiglia **Stefano Loconte**, titolare dello studio Loconte & partners,