

LA STORIA

GEBBIA BORTOLOTTO, IL 75% DEL FATTURATO ARRIVA DA MILANO E ROMA

MAG intervista i partner in occasione dei dieci anni dalla fondazione della boutique penalistica torinese che ha allargato il suo raggio d'azione nel white collar crime in settore come m&a e real estate



MARIO GEBBIA, VALENTINA CORINO, MAURIZIO BORTOLOTTO

Nel novembre 2019 (*MAG 130*) raccontavamo su queste pagine la boutique penalistica torinese Gebbia Bortolotto. L'occasione della chiacchierata era all'epoca l'apertura della sede di Milano dello studio, in Largo Donegani. Una mossa che fa il paio con quella dell'apertura di una sede romana, anch'essa quasi obbligata: a orientarle soprattutto la necessità di essere vicini alla clientela, sempre più di stampo nazionale e internazionale. Due anni sono passati, e MAG, in occasione del decimo compleanno dello studio

(fondato nell'ottobre 2011) ha voluto tracciare un bilancio del progetto con i tre partner **Mario Gebbia, Maurizio Bortolotto e Valentina Corino**. Sono stati due anni segnati dalla pandemia. Ma nel bilancio della firm di Covid non c'è traccia: la crescita è rimasta costante e significativa, con un incremento di fatturato in doppia cifra messo a segno anche nel 2020, trainato in particolare dal segmento real estate. A conferma della bontà della strategia di espansione geografica, il 75% del fatturato è ormai proveniente dalle sedi di Milano e Roma.

I pilastri della formula sono rimasti gli stessi: focus su consulenza e grandi processi, dimensioni equilibrate, struttura agile e assistenza continuativa tailor-made sul cliente.

La nostra precedente intervista si chiudeva sul tema "cosa fare da grandi": se continuare a lavorare come studio indipendente o se cedere alle avance dei grandi studi e andare a formare un dipartimento penalistico di un'altra law firm. Due anni dopo avete risposto a questa domanda?

Maurizio Bortolotto (MB): Avevamo in qualche modo risposto già allora, e siamo felici di rispondere oggi confermando il pensiero di due anni fa. Se guardiamo indietro a questi nostri primi anni insieme sappiamo senza alcun dubbio di aver gelosamente custodito la nostra autonomia e indipendenza senza farci davvero tentare da altre possibilità. Libertà e indipendenza comportano maggiori rischi e costi, ma sono legati a scelte personali e professionali che siamo felici di poter portare avanti.

Nel 2020 una parte importante della vostra crescita è stata dovuta all'attività in campo real estate, che ha fatto registrare un +30% rispetto all'anno prima. A cosa è dovuta l'impennata in quest'area del mercato?

MB: Il real estate fino a qualche tempo fa era un settore molto lontano dalla naturale area di applicazione della normativa posta a tutela della salute e sicurezza sui luoghi di lavoro, nata e strutturata secondo le esigenze dell'industria manifatturiera.

Lo sviluppo del settore ha comportato il necessario adattamento di istituti nati per altre realtà ai player del settore, che hanno grandi professionalità ed esperienze di natura economica e finanziaria. Comprendere le

LO STUDIO IN CIFRE

2011

L'anno di fondazione

3

I partner

18

I professionisti totali

+15%

La crescita di fatturato nel 2020

+30%

L'incremento del fatturato real estate nel 2020

75%

Il fatturato proveniente dalle sedi di Milano e Roma

dinamiche di questi due mondi che compongono il tessuto imprenditoriale italiano è stata la nostra chiave vincente per ritagliarci un significativo e credibile ruolo in questo settore.

Come coprite la practice?

Valentina Corino (VC): Negli ultimi due anni abbiamo inserito nel gruppo tre giovani colleghi, per un totale attuale di 15 professionisti oltre a noi tre soci.

Mario Gebbia (MG): Tra l'altro siamo uno studio al femminile per larghissima maggioranza: contando anche i collaboratori, siamo 5 esponenti maschili "contro" 13 esponenti femminili.

Una crescita continua, stabile e diversa anche nelle professionalità insomma...

VC: È stata una crescita stabilmente continua, anche nel favorire la diversificazione e la specializzazione nella professionalità delle nostre risorse, creando team interni allo studio, sempre pronti e reattivi ad affrontare i nuovi temi che possono interessare i nostri clienti, ovviamente sempre sotto il profilo penalistico.



MARIO GEBBIA E MAURIZIO BORTOLOTTO

72 | MAG 170

CRESCITA ANNUA DEL 15-20%, ANCHE NELL'ANNO DEI LOCKDOWN. E LE PREVISIONI SU QUESTO 2021 APPAIONO ALTRETTANTO POSITIVE

Su quali profili professionali vi orientate per crescere?

MG: Le risorse che cerchiamo sono tendenzialmente molto giovani: ci piace, e lo riteniamo uno dei fondamentali doveri professionali, crescere i nostri collaboratori, offrendo loro, già da praticanti, ampi spazi di formazione, coinvolgendoli subito sul campo. Questo, in prospettiva, affinché il percorso sia tecnico che di relazione con il cliente possa non subire interruzioni. Ma soprattutto perché crediamo che una buona formazione non possa prescindere dal vedere applicate le norme in contesti pratici: e i nostri colleghi più giovani lavorando con noi hanno l'opportunità di sviluppare una sensibilità particolare nell'analisi dei problemi e nell'impostazione del rapporto con il cliente.

A cosa vi riferite?

MB: Al fatto che la nostra esperienza processuale ci consente di avere un punto di vista privilegiato sui risvolti consulenziali del nostro lavoro. Conoscendo le dinamiche del processo e delle attività di indagine, proponiamo delle soluzioni concrete che possano arginare i rischi.

Il nostro obiettivo, che parte appunto dalla conoscenza del processo, è quello di mettere il cliente nella condizione di affrontare i rischi con un elevato grado di conoscenza giuridica, da affiancare a quella tecnica e di processo aziendale.

L'altra nostra grande fortuna è trovarci spesso a contatto con dinamiche e realtà "nuove": nel senso che capita di non avere a disposizione precedenti giurisprudenziali significativi e consolidati sui cui basare il

lavoro. E quindi dobbiamo studiare e lavorare in modo parzialmente diverso da quella che è l'impostazione tradizionale, il che è molto stimolante.

Un esempio?

MB: Ultimamente stiamo lavorando molto sull'm&a, con società con procedimenti 231 in corso.

La normativa 231 ha innegabilmente cambiato tutto: settori come l'm&a erano fino a poco tempo fa patrimonio assoluto del civilista, mentre oggi i risvolti penali sono una delle prime cose che interessano i potenziali acquirenti di società italiane, sia per i risvolti reputazionali che per quelli economici. E di qui il ruolo rinnovato del penalista anche in materia di due diligence.

UNO STUDIO AL FEMMINILE PER LARGHISSIMA MAGGIORANZA: CONTANDO ANCHE I COLLABORATORI, SONO 5 GLI ESPONENTI MASCHILI "CONTRO" 13 ESPONENTI FEMMINILI

Questo sul fronte consulenza, dunque. E sul fronte processuale?

MG: Questa settimana parte per me il processo sul crollo del Ponte Morandi di Genova. Un processo delicatissimo, con tre udienze a settimana e probabili futuri risvolti importanti in materia di reati colposi. E lo stesso vale per i molti processi che negli ultimi mesi abbiamo seguito nella materia ambientale, in particolare per i delitti inseriti nel codice penale nel 2015 (inquinamento e disastro), che sono sempre più frequenti sul panorama nazionale.

Festeggiate proprio in questi giorni il decimo compleanno dello studio. Con quali propositi era partito il progetto? Si sono realizzati?

VC: Quando siamo partiti c'erano molti dubbi, come è normale che sia. Ci abbiamo messo tanto del nostro e abbiamo avuto la fortuna di trovare nel nostro cammino clienti, consulenti e

collaboratori che ci hanno dato tantissimo e con i quali è sempre un piacere lavorare. Tra i nostri collaboratori dobbiamo citare, e ci scuseranno tutti gli altri, Elisa Accornero e Carola Boggio Marzet, con noi rispettivamente da pochi mesi dopo l'inizio della nostra avventura l'una e l'altra, da ormai otto anni.

MG: Molti obiettivi raggiunti hanno anche superato le nostre aspettative. Abbiamo mantenuto una crescita annua del 15-20%, anche nell'anno del lockdown. E le previsioni su quest'anno sono altrettanto positive, se non di più.

MB: Peraltro, si tratta di una crescita stabile nel vero senso della parola: non si basa su singoli mandati che fanno crescere il fatturato di quell'anno e magari non si ripetono gli anni dopo. Abbiamo clienti che sempre più spesso ci cercano ed entrano con contratti di consulenza di durata pluriennale. E questo ci consente di crescere in maniera equilibrata, senza distonie, affrontando problematiche sempre diverse. 📧



VALENTINA CORINO

MAG 170 | 73