

Funziona il «Modello Bergamo jr» Aderiscono anche i giovani avvocati

Stasera nuovo incontro

Si confrontano industriali artigiani, commercianti costruttori per affrontare le dinamiche del futuro

Fila d'amore e d'accordo il modello Bergamo in versione junior che, sotto la sigla Cgb (Coordinamento giovani Bergamo), riunisce i gruppi di Confartigianato, Confindustria, Ascom e Ance di casa nostra. E che per la prima volta avvia una collaborazione con un'altra giovane sigla locale, l'Aiga (Associazione italiana giovani avvocati), in attesa di coinvolgere anche i commercialisti.

Intesa pilota in Italia

Insomma, svincolata al momento dalle ambizioni di governance che attraverso i senior, l'intesa - che può definirsi pilota in Italia - nata tre anni fa per sviluppare la cultura imprenditoriale, e di cui oggi è portavoce Marco Manzoni, alla guida dei giovani imprenditori bergamaschi, tiene, studia e produce.

L'attività riprenderà stasera (a partire dalle 19,45) nella sede della Luberg di viale Vittorio



Marco Manzoni

Emanuele, l'associazione degli ex universitari bergamaschi, e neanche questo è casuale.

«Stiamo cercando di allargare le opportunità di confronto - spiega Manzoni - anche ai neo-laureati. Analizzeremo su tavoli diversi contenuti giuridici relativi ai rapporti con fornitori, con clienti e con i dipendenti. E ci misureremo con gli avvocati, in base anche alle esigenze dei componenti di ciascun tavolo». «Oggi - prosegue il presidente dei giovani industriali - ci sono competenze che richiedono figure ben specifiche e che dalle aziende non possono essere

L'appuntamento

Rischio d'impresa Oggi il confronto

Sono due gli appuntamenti previsti nell'ambito di «Law & Cgb», l'iniziativa avviata dal «Coordinamento giovani Bergamo» costituito dai rappresentanti junior a livello provinciale di Confartigianato, Confindustria, Ascom e Ance. Nel primo (oggi alle 19,45 presso la sede di Luberg viale Vittorio Emanuele II, 10 a Bergamo) giovani imprenditori e giovani avvocati si confronteranno sul risvolto legale e il rischio d'impresa. Cinque i tavoli proposti che riguarderanno rispettivamente i contratti con i fornitori (fornitura, subfornitura, outsourcing e terzisti, inquadramento giuridico e socio-economico); i contratti con i clienti (le regole della vendita telematica); i contratti con dipendenti e collaboratori (nuove forme di lavoro e novità del Jobs act); i contratti con i consumatori (esame delle speciali tutele) per chiudere con un approfondimento sulla fatturazione. Il secondo incontro è in programma invece mercoledì 20 aprile, stessa sede, e il focus verterà su marchi, brevetti, fusioni ed e-commerce. MM

considerate solo costi. Non è più il tempo di contratti conclusi con una stretta di mano».

Verrà dunque approfondita la conoscenza e il ruolo delle rispettive professioni. «Non posso negare che siamo abituati a identificare gli avvocati più che altro con tribunali e denunce, gli ultimi a cui ricorrere quando il contenzioso ormai è inevitabile - sottolinea Marco Manzoni -». Vogliamo, attraverso questo ciclo di incontri, denominato «Law & Cgb», fare il salto di qualità per spiegare ai giovani imprenditori, e sono molte le imprese di prima generazione presenti agli eventi, l'utilità di essere affiancati fin dagli inizi da un professionista che ci aiuti a prevenire gli eventuali problemi». In pratica il tentativo è quello di comprendere e affrontare insieme le dinamiche imprenditoriali del futuro.

Nuove sfide professionali

Una bella sfida, anche in un'ottica di nuove opportunità professionali, che è stata immediatamente raccolta dai giovani principi del foro locale.

«Con questa nuova modalità ci mettiamo in gioco come consulenti aziendali - sottolinea

Marta Savona, presidente di Aiga - pronti a confrontarci ad un tavolo con imprenditori di estrazioni diverse e dare risposte immediate a problemi concreti». L'esortazione è quella di «uscire dai nostri studi - spiega Savona - per conoscere le imprese e ricorriamo ai tribunali come estrema ratio. Un aspetto, quello consulenziale, finora considerato marginale dagli avvocati, ma sempre più richiesto dal mercato, e che adesso vogliamo mettere al centro della nostra attività, anche per superare la crisi della professione».

«Il nostro background rispetto agli imprenditori è ancora più arcaico - aggiunge senza giri di parole, Omar Hegazi, tesoriere di Aiga -. Quella che stiamo cercando di avviare è un'evoluzione culturale. Il segmento pre-problema non è mai stato percorso prima. E il discorso si dovrà ampliare anche affrontando il concetto di internazionalizzazione, imparando a cogliere altri modelli virtuosi».

In sintesi se fuori dai confini italiani il 90% delle cause viene risolto in transazioni pre processuali e il 10% nei tribunali, nel nostro Paese succede l'esatto contrario, provocando tra l'altro le note lungaggini della giustizia: «È un comportamento da rivedere - chiude Hegazi - sotto il doppio profilo dell'interesse economico dell'azienda, nonché professionale dei risultati».

Mariagrazia Mazzoleni

© RIPRODUCIUTA CON RISERVA

