

Professioni 24 Opportunità



L'ESPERIMENTO DEI LEGALI
Nata nel 2019 la prima società benefit tra avvocati, Freebly (nella foto Giulio Graziani, co-fondatore con Antonello Leogrande) oggi raggruppa 12 legali.

Ha chiuso il primo bilancio con 325mila euro di ricavi e 12mila di utile. Nessun vincolo di orario o fatturato per chi si associa in cambio di una fee di ingresso e sul volume d'affari.

I studi fanno rotta sulle società benefit

Nuova organizzazione. Cresce l'interesse dei professionisti verso il modello che coniuga profitti e obiettivi di sostenibilità. Come si accede alle Sb e come ci si certifica per diventare una «B Corp». I risultati già ottenuti dalla pioniera Freebly in Italia

Valeria Uva

Si moltiplicano le chance per gli studi professionali di avvicinarsi al mondo delle società benefit. Dopo il primo esperimento lanciato in Italia dalla società tra avvocati Freebly, ora anche il Consiglio nazionale dei dottori commercialisti ed esperti contabili spiana la strada al "matrimonio" tra profit e benefit anche nell'area della consulenza fiscale e contabile (si veda l'articolo a fianco).
Primi, timidi, segnali perché sul mercato domestico quello delle Sb (sigla, appunto, delle società benefit) è ancora un esperimento di nicchia: un censimento preciso non esiste, ma si calcola che siano circa un migliaio le realtà costituite con questa sigla dal 2016, anno in cui questa particolare forma giuridica ha trovato il suo riconoscimento legale con la legge di stabilità (la 208/2015, commi 376 e seguenti), con l'Italia capofila per tutta Europa.

Il modello

La società benefit è una società che ha la particolarità di perseguire, oltre allo scopo dell'utile, una o più finalità di beneficio comune, operando in modo responsabile, sostenibile e trasparente nei confronti di persone, comunità, territori e ambiente, beni ed attività culturali e sociali, enti e associazioni ed altri portatori di interesse. Sostenibilità, trasparenza, benessere sia dei soci che di tutti gli stakeholder sono solo alcuni degli obiettivi che una Sb può porsi, senza trascurare quello

del profitto. Con un evidente ritorno di immagine, ma anche di impatto sul mercato e sui propri collaboratori.

Come spiega il Notariato «qualsiasi società di persone e di capitali, già esistente o di nuova costituzione, può essere una società benefit; non si tratta, infatti, di un nuovo tipo sociale, ma di una qualifica», ora riconosciuta anche dal Codice civile. Una strada che appunto può essere percorsa anche dagli studi professionali, se già organizzati in forma societaria.

Come si diventa Sb? È necessaria una modifica dello statuto che deve indicare, nell'oggetto sociale, le specifiche finalità di beneficio comune che intende perseguire. E poi alcune

Il primo riconoscimento normativo con la legge di bilancio 2015. Obiettivi da inserire nello statuto

modifiche organizzative per assicurare che la "conversione" non sia solo di facciata: va individuato un responsabile del perseguimento degli obiettivi benefit e ogni anno va allegata al bilancio una relazione sul conseguimento di questi fini. Ma di fatto i controlli non sono moltissimi: la legge affida il compito all'Autorità garante della concorrenza e del mercato che deve però valutare solo eventuali profili di responsabilità per pubblicità ingannevole, nel caso non ci sia corrispondenza tra obiettivi dichiarati e comportamenti reali sul mercato.

Il modello Freebly

Partita nel 2019 con i due soci fondatori, Giulio Graziani e Antonello Leogrande più altri due avvocati, oggi la prima Sb tra avvocati, Freebly, conta 12 professionisti e sei risorse di staff e sta ancora reclutando. Ha chiuso il suo primo bilancio con 325mila euro di ricavi e 12mila di utile. «Sono 4 i nostri obiettivi benefit che guardano sia alle risorse interne che al mercato - precisa Graziani - libertà, condivisione, sincerità e sostenibilità». Niente partner, associate o altri ruoli "classici": i colleghi sono solo "freeblers" dal momento in cui entrano a far parte del network, firmando un contratto annuale a recesso libero. La libertà è quella, in primis, dell'avvocato che aderisce: «Niente vincoli di fatturato, di orario o di timeshift - continua Graziani - il freebly è autonomo nella scelta dei propri obiettivi, affiancato da un coach». La proposta convince soprattutto giovani millennial o professionisti a metà carriera, attratti da questa maggiore libertà rispetto agli studi tradizionali, che consente di scegliere il proprio equilibrio tra vita privata e professionale. Il contratto prevede una fee di ingresso annuale, a scalare da 5mila euro (dimezzata quando il singolo fatturato tocca i 50mila euro) più trattenute variabili in base al volume d'affari: 30% da 0 a 50mila, 20% da 50 a 300mila e così via. In cambio Freebly offre tutti i servizi di uno studio: dagli spazi (da sempre in coworking), alla compliance, alla fatturazione, fino

LE DIMENSIONI

1.000

Società benefit in Italia
Presenti in Italia dal 2016, anno di avvio della normativa. Ma non esiste un registro ufficiale. Per le società tra professionisti, dopo Freebly risultano pochi altri casi

120

B Corp certificate
Censite nel nostro Paese: le aziende si concentrano in particolare nel Nord e nei settori moda e alimentare. Nel mondo sono oltre 4mila in 150 settori produttivi e in più di 75 Paesi

41

Stati riconoscono le Sb
Di cui 37 sono Stati Usa più Ecuador e Colombia. In Europa solo Italia e Francia hanno adottato una legislazione dedicata

al marketing, allo storage, alle banche dati e al network.

La trasformazione in B Corp

Oltre al modello benefit gli studi che intendono fare della performance sociale, ambientale ed economica una "bandiera" possono certificarsi come B Corp (benefit corporation). In pratica una certificazione volontaria che parte da una autovalutazione: il test gratuito Bia (B Impact Assessment). Solo chi raggiunge 80 punti su 100 - di fatto 1 su 10 - ottiene subito la certificazione. Per gli altri inizia un percorso di valutazione e consulenza che in Italia è gestito da varie aziende indipendenti raggruppate nella piattaforma B Corp Way (<https://bcorppway.net>) creata dall'ente certificatore B Lab. Tempi e costi variano in base al livello di performance di partenza, all'impegno che l'azienda infonde nel voler diventare più sostenibile, al settore di appartenenza e al supporto dei consulenti. «Con la pandemia c'è stata una crescita di interesse anche da parte di consulenti, studi legali e professionisti» - segnalano Eric Ezechieli e Paolo Di Cesare, co-fondatori di Nativa, B Corp che è anche country partner di B Lab in Italia. «I momenti di difficoltà vissuti hanno permesso di comprendere l'insostenibilità che oggi caratterizza i modelli utilizzati nel mondo del business - spiegano - e moltissime realtà hanno scelto di recuperare questo ritardo affidandosi a modelli come il B Corp già testati con successo da realtà presenti in tutto il mondo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Stp «sociale», via libera anche per i commercialisti

La nota del Cndccc

Angelo Busani
Elisabetta Smaniotto

È possibile costituire una Stp Sb vale a dire una società tra professionisti che assuma le caratteristiche di una società benefit: lo afferma il Consiglio nazionale dei dottori commercialisti nella nota PO 77/2021 del 12 maggio 2021.

La connotazione "benefit" (articolo 1, commi 376-384, legge 208/2015) di una Stp non è infatti incompatibile con la peculiare caratteristica dell'oggetto sociale della Stp, vale a dire che si deve trattare di un oggetto esclusivamente preordinato allo svolgimento di una attività professionale "protetta" da parte dei soci professionisti. La forma della Stp e le caratteristiche della Sb sono ritenute conciliabili in quanto la società benefit non configura un nuovo modello societario o una specifica forma giuridica: la destinazione dell'attività a finalità di "beneficio comune" si traduce in una particolare qualificazione per la società con questa impostazione in quanto la caratteristica peculiare delle società benefit è quella di subordinare l'acquisizione della qualifica al perseguimento di «una o più finalità di beneficio comune» in ambito sociale, ambientale, culturale e/o di pubblica utilità.

Tale «beneficio» deve essere identificato in «uno o più effetti positivi» o nella «riduzione degli effetti negativi» nei confronti di una o più categorie di soggetti compresi tra gli stakeholders della Sb: la legge individua tali categorie nelle persone, nelle comunità, nei territori e nell'ambiente, nei beni e attività culturali e sociali, negli enti e nelle associazioni e in altri portatori di interesse, diversi, dunque, da persone, enti, comunità, territori e beni.

La compatibilità tra Stp e Sb si traduce, dunque, a livello statutario, nell'affiancare le clausole prescritte dalla legge 183/2011 (e dal Dm 34/2013) per la Stp a quelle occorrenti (ai sensi della legge 208/2015) per indirizzare la società in senso benefit. E così:

- la denominazione della società può contenere, in acronimo e/o per esteso, oltre che l'indicazione di Stp, anche quella di Sb;
 - nell'oggetto sociale, lo statuto della Stp Sb deve esplicitare (oltre che l'attività professionale e la sua esclusività) anche le finalità di beneficio comune della società; il Cndccc prescrive che si deve trattare di una «elencazione dettagliata» di finalità e soggetti beneficiari;
 - lo statuto deve prevedere che gli amministratori debbono agire nel nome del «bilanciamento dell'interesse dei soci» nonché delle «finalità di beneficio comune e degli interessi delle categorie» a cui favore la società rivolge la propria attenzione;
 - lo statuto deve disporre che l'organo amministrativo nomini uno o più soggetti responsabili del perseguimento delle finalità di beneficio comune, eventualmente specificandone caratteristiche soggettive (può trattarsi anche di un soggetto esterno alla società), compiti e funzioni; si può anche prevedere che si tratti di uno o più amministratori;
 - la società deve redigere una relazione annuale particolareggiata sul perseguimento del beneficio comune, da allegare al bilancio.
- Il Cndccc infine ricorda che l'Ordine cui la Stp è iscritta non ha poteri di controllo sul perseguimento delle finalità benefit, che invece spettano all'Antitrust.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DIARIO LEGALE

di Massimiliano Carbonaro

RAFFICA DI ACQUISIZIONI

Covid killer o chance: decolla l'M&A italiano

Il post Covid è già iniziato e coinvolge tanti settori produttivi come dimostrano le ultime e straordinarie operazioni di M&A per un trend che sembra destinato a non arrestarsi. La punta dell'iceberg può essere considerata l'acquisizione della partecipazione di Atlantia in Autostrade per l'Italia da parte del consorzio formato da Cassa depositi e prestiti insieme a Blackstone, Macquarie



**FILIPPO TROISI
LEGANCE**
Il senior partner ha guidato il team a fianco di Cdp per l'acquisizione di Aspi da Atlantia

Infrasstructure assistito da studio legale Cappelli RCCD, Clifford Chance e Legance - Avvocati Associati. «L'operazione è stata un unicum - ha commentato Filippo Troisi, senior partner Legance - sia perché tutto nasce da un evento tragico, sia dal punto di vista dimensionale, sia perché si è chiusa dopo tantissimo lavoro affrontando anche le complessità dettate dal Covid. Ma quello che emerge è che tutto il mercato M&A sta continuando a crescere. Da questo punto di vista è un momento straordinario frutto di una combinazione di fattori. Credo che l'Italia sia considerata in questo momento un mercato attrattivo, inoltre già si vede il fine pandemia accompagnato da una ripresa importante e chi investe vuole coglierne i frutti. Terzo, in Italia ci sono tantissime imprese di valore e il made in Italy resta un fattore di qualità». Non c'è un settore nel mirino: negli ultimi

giorni abbiamo registrato l'acquisizione di Sergio Rossi da parte di Fosun Fashion Group assistito da Freshfields Bruckhaus Deringer LLP e Legance, e restando nel comparto moda, DWF ha assistito Florence Grop nel buyout del 100% di Manifatture Cesari. Mentre lo studio Gianni & Origoni era al fianco di Hipoges Iberia S.L. nell'acquisto di una partecipazione di maggioranza di Axis e sempre Gianni & Origoni insieme a Paul Weiss ha assistito il fondo di private equity KPS per l'acquisizione di Siderforgerossi, produttore di fucinati di grandi dimensioni. «Nella seconda metà del 2020 - spiega Luigi Verga, partner Corporate/M&A di Freshfields Bruckhaus Deringer LLP - quando ci si è resi conto che la situazione era meno grave del previsto, c'è stata una voglia di ricominciare a investire e questo trend continua nel 2021 con una spinta molto accentuata sul pedale degli investimenti. Ovviamente per alcuni settori il Covid è stato un killer, nel retail real estate, per esempio, è stato un anno molto complicato e continua ad esserlo. Altri settori ne sono usciti, e stiamo assistendo ad un incremento degli investimenti molto forte. Penso al farmaceutico, a tutto il mondo Tech, che già prima era considerato molto interessante. Sicuramente si tratta di settori più legati alla ripartenza, nell'aspettativa che siamo nella direzione giusta».



**LUIGI VERGA
FBD**
Partner Freshfields, Bruckhaus Deringer LLP nel team per l'acquisizione di Sergio Rossi

UN APPUNTAMENTO DI

BONUS, 110% E AIUTI PER RIPARTIRE

SPECIALE TELEFISCO MERCOLEDÌ 23 GIUGNO ORE 9.00

Segui l'evento in diretta streaming. Tutte le info su ilsole24ore.com/telefisco-giugno

Il 23 giugno torna TELEFISCO. Con un'edizione speciale estiva che prende in esame le disposizioni a sostegno dell'economia che sono state varate dal Governo negli ultimi mesi e le altre novità fiscali del momento. Focus centrato, dunque, sulle relazioni degli esperti del Sole 24 Ore che prendono in esame gli aiuti alle imprese in funzione anti Covid, il superbonus 110%, le novità dichiarative, le regole su controlli e riscossione oltre alla disciplina Iva sulle-commerce al via da luglio. Relazioni pratiche alle quali si accompagnano interventi istituzionali di confronto sull'attività del professionista. Un Forum dell'Esperto Risponde sarà poi dedicato ai quesiti degli utenti.

Tra le opzioni di partecipazione, Telefisco Base, gratuito con registrazione, consente la visione dei lavori in diretta. Per chi vuole approfondire sono, inoltre, disponibili due pacchetti a pagamento che permettono di approfondire i temi legati al superbonus del 110%, gli aiuti alle imprese e le dichiarazioni dei redditi. **Telefisco Plus** dà accesso alla differita e a 1 approfondimento tematico e dà diritto a 5 crediti formativi. **Telefisco Advanced** consente di accedere a tutti e 3 gli approfondimenti e dà diritto a 7 crediti formativi. I crediti formativi sono riconosciuti dai Consigli dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili e dei Consulenti del Lavoro.

Il bonus 110%: gli approfondimenti

Gli aiuti alle imprese

Gli ultimi controlli sulle dichiarazioni dei redditi

ACQUISTA SUBITO I PACCHETTI PLUS E ADVANCED A UN PREZZO RISERVATO

FINO A 7 CREDITI FORMATIVI

Il Sole 24 ORE

24 ORE PROFESSIONALE

Radio 24

EVENT PARTNER Audi

PARTNER TECNICO Fondazione Studi Consulenti del Lavoro Consiglio Nazionale dell'Ordine

CON LA PARTECIPAZIONE DI Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili

IN COLLABORAZIONE CON Partner 24 ORE