

■ Notizie

VERNA | COMMERCIALISTI NELL'ARENA DEL MERCATO

## CRESCERE SULL'ASSE MILANO - ROMA

La nuova sede, in cui operano tre soci, punta a triplicare il parcellato. Resta salda la collaborazione con i legali marchigiani di Formica e associati



**L**o studio Verna ricomincia da Roma. Quattro soci (e un totale di 11 persone) sono il punto di partenza di un percorso di crescita che la società di commercialisti intende affrontare nella Capitale.

Con l'apertura della sede romana, il fatturato complessivo dello studio è balzato a 3,5 milioni di euro, aumentando quasi di un terzo. E in prospettiva, il nuovo ufficio dovrebbe riuscire a triplicare il proprio parcellato nonché a raddoppiare il personale.

La nuova struttura, va detto, non fa parte della medesima associazione professionale. L'unico anello di congiunzione è rappresentato da **Giuseppe Verna**, 66 anni, fondatore dello studio milanese nel 1973, e socio della neonata realtà romana che comunque vive e opera sotto l'insegna Verna. «I colleghi di Roma», sottolinea il dottore, «rappresentano un'entità giuridica separata ma lavorano seguendo i nostri manuali e i nostri standard di qualità».

Il rapporto con il territorio, per Verna, è importante ma non più essenziale come un tempo. Lo

studio, che in passato aveva avuto sue appendici anche a Lecco e Salerno, oggi crescerà essenzialmente sull'asse Milano-Roma: «I collegamenti telematici rendono meno necessaria di un tempo la presenza sul territorio», ribadisce il fondatore. E aggiunge: «Il cliente di provincia quando ha un problema importante va dal professionista di città. E lo fa per due ragioni: la prima è che ritiene, a torto o a ragione, che il professionista di città sia più bravo; la seconda è, invece, un'esigenza di riservatezza che "a casa propria" non è sempre garantita».

Lo studio opera in cinque aree principali: consulenza societaria e tributaria (che rappresenta il 45% del fatturato), consulenza giudiziaria (20%), counting (15%), contenzioso tributario (10%) e non profit (10%). Quest'ultimo settore, affidato al socio **Sergio Vaglieri**, rappresenta un vero fiore all'occhiello per lo studio che si annovera tra i pochi, in Italia, a vantare una specializzazione di questo genere.

Sarà per la decennale tradizione che lo vede presente sul merca-

to in maniera costante, ma Verna non sembra soffrire troppo la concorrenza degli studi legali. Anche se ammette che, sempre più spesso, i grandi mandati (in particolare quelli provenienti dall'estero) finiscono sui tavoli degli avvocati. «I clienti stranieri», sottolinea il dottore, «non hanno chiara la figura del commercialista che è considerato semplicemente un accountant, un contabile esperto solo di bilanci e fiscalità. Io stesso ho visto clienti stranieri chiedere l'avvocato per la redazione di un semplicissimo verbale di assemblea. Per il mercato interno, invece, questo è vero solo al 60-70%. Certamente, il capo fila in grandi operazioni è sovente un avvocato, che però ha dei commercialisti nello studio oppure ha dei commercialisti esterni con cui collabora».

E siccome la collaborazione con i colleghi togati è più importante della competizione, lo stesso Verna ha dato vita a una joint venture con uno studio legale. «Si tratta di una boutique marchigiana, Formica e associati, che conta circa 24 avvocati, due dei quali lavorano fissi a Milano nei nostri uffici». Ma come mai uno studio marchigiano? «Avevamo esigenze complementari», osserva Verna: «Formica voleva aumentare il fatturato e avere un piede in una piazza grande e diversificata come Milano. A noi, invece, faceva piacere avere stabilmente degli avvocati in studio. Anche se non abbiamo un vincolo di esclusiva». (n.d.m.) ■

### In cifre

**9** Soci a Milano

**4** Soci a Roma

**1** Ufficio a Desio

**3,5** milioni di fatturato