

FREEBLY, UN ANNO DOPO

Primo bilancio del progetto lanciato dagli avvocati Giulio Graziani e Antonello Leogrande. Una community di professionisti freelance che oggi conta 14 legali e un bilancio già in utile



GIULIO GRAZIANI E ANTONELLO LEOGRANDE

E

E poi c'è stata la pandemia. Quante storie, negli ultimi tempi, sono inframezzate da questa frase. Il progetto Freebly, primo studio legale organizzato come società benefit, non fa eccezione. L'iniziativa lanciata dagli avvocati **Giulio Graziani e Antonello Leogrande** ha compiuto il suo primo anno (si veda il numero 131 di MAG) di vita. E anche in questo caso, nonostante l'approccio innovativo e l'organizzazione "liquida" della struttura, le costrizioni determinate dalla deflagrazione dell'emergenza

Covid-19 hanno avuto un certo impatto. Il 2020 «è stato un anno molto complesso che ha visto anche noi di Freebly alle prese con la gestione della pandemia che ci ha colpito - racconta Graziani -. In particolare, credendo fortemente nella relazione interpersonale, l'impossibilità di creare situazioni aggreganti tra i professionisti, per come eravamo abituati, certamente ci ha indotto a una riprogrammazione anche delle nostre strategie di sviluppo. Ritengo comunque che il bilancio sia molto positivo,

soprattutto in termini di crescita e posizionamento nel mercato legale».

E qui parlano i numeri. A poco più di un anno dalla partenza, Freebly conta 14 professionisti, 6 membri staff e un fatturato di 350mila euro. Inoltre, prosegue Graziani in questo colloquio con MAG, «abbiamo chiuso il primo bilancio d'esercizio in utile e stiamo predisponendo il nostro primo rapporto integrato che prossimamente renderemo pubblico».

In un periodo complicato e, diciamo pure, triste come quello che stiamo attraversando voi siete entrati nel mercato rivendicando il diritto alla felicità di ogni professionista: perché ce n'era bisogno?

Perché usare il termine al passato? Riteniamo che ci sia sempre bisogno della ricerca della felicità del professionista in quanto persona. La felicità (o anche e forse meglio, la serenità), è una scelta quotidiana e ci siamo resi conto, durante gli oltre 80 primi colloqui svolti da quando abbiamo costituito Freebly, che molte persone seppur contente dell'attività professionale in quanto tale, lamentano numerosi disagi nella vita quotidiana e relazionale di studio che li rende infelici.

La cosa interessante è che ci avete pensato prima che il mondo piombasse nell'incubo della pandemia. Quindi certe considerazioni prescindono dalla crisi sanitaria globale...

Certamente. Freebly nasce, ante Covid, dalle esperienze personali e professionali mie e di Antonello Leogrande e dall'esigenza di proporre un modello che fosse molto più coerente con il contesto sociale e professionale

che stiamo vivendo. Assistiamo quotidianamente a cambiamenti repentini e consideriamo che anche il ruolo dell'avvocato calato nel contesto dello studio professionale, debba essere riletto in chiave moderna.

In un certo modo il vostro è un progetto ambizioso anche perché riscrive le regole d'ingaggio nel rapporto tra studio legale e avvocati: nessuna gerarchia, nessun budget, nessuna costrizione temporale. Può funzionare?

Funziona con chi sceglie di modificare vita e approccio alla professione e ha maturato un desiderio di essere parte del cambiamento che Freebly persegue, farsi portatore di valori e rivendicare un ruolo sociale, quale quello dell'avvocato, che purtroppo spesso è stato screditato. L'assenza di vincoli e l'autodeterminazione degli obiettivi, contribuiscono a una responsabilizzazione del professionista e al crollo degli alibi che spesso vengono utilizzati nei confronti della struttura di appartenenza, additata come

ostacolo alla propria crescita. E' importante rimettere al centro la relazione personale tra cliente e professionista, basata su stima e fiducia reciproca e, quindi, sui valori, ovviamente oltre che sulla competenza.

Quanti sono i Freebly lawyer oggi?

A oggi siamo in 12 avvocati e 2 legal counsel e, a seguito della nostra recente campagna di comunicazione, stiamo ricevendo moltissimi curriculum da tutta Italia, che stiamo analizzando. Crediamo in una crescita organica e strutturale, con tempistiche calibrate, che possa essere compatibile con lo sviluppo dell'organizzazione e dei servizi di una società ambiziosa e ancora molto giovane.

Freebly è un brand che racconta un certo modo di interpretare la professione. Quanto conta il brand nel mercato odierno?

Per noi la forza del brand è rappresentata dalle persone. Vogliamo che il brand Freebly e la comunicazione che esprime la nostra ESG Identity quale



società benefit, rappresenti una chiara identificazione nel mercato dei servizi legali di quanto per noi la sostenibilità, intesa nella ricerca dell'equilibrio persona/professionista/società/ambiente, sia centrale per il perseguimento di un beneficio interno a Freebly e, allo stesso tempo, garanzia per i clienti.

Esiste un equilibrio sano nel rapporto tra brand e persone?

Per noi sì. Riteniamo che sia alla base della credibilità del messaggio che il professionista, appartenente a Freebly, vuole trasmettere a tutti coloro con i quali entra in relazione.

Diversamente, si creerebbe una incongruenza tra i valori professati e l'attività svolta dal professionista, con l'inevitabile discredito della propria autorevolezza. Non dimentichiamo che il cliente cerca solo persone di cui fidarsi, sia per competenza che per disponibilità all'ascolto, alla dedizione e al problem solving.

L'obiettivo di quest'anno? O se preferisce, la prossima tappa?

Per quest'anno abbiamo diversi obiettivi, primo su tutti quello di consolidarci, perseguire una buona crescita in merito al numero dei professionisti che vorranno aggregarsi, creare anche un hub a Roma, dove oggi abbiamo due avvocati, in aggiunta a quello già presente a Milano, continuare a lavorare intensamente per posizionarci in modo più strategico nel mercato dei servizi legali in coerenza con le nostre caratteristiche valoriali e puntare, auspichiamo entro i prossimi 4 anni, a quello che nella nostra road map rappresenterà un nuovo punto di partenza: la trasformazione di Freebly da società a responsabilità limitata in società per azioni. 

COME FUNZIONA



QUANTO COSTA ESSERE UN FREEBLY LAWYER? E QUANTO CONVIENE?

Quando un candidato contatta Freebly, oltre all'invio del cv, è sottoposto a delle killer question per verificare una prima coerenza con il modello che proponiamo. In caso positivo, segue un primo colloquio, dopo il quale è il candidato a scegliere se proseguire nel percorso, comunicandocelo. La funzione responsabile alla selezione invia quindi un nuovo documento da compilare, che una volta restituito viene analizzato durante un colloquio da uno dei nostri coach, che ci rende una opinione sulla congruenza del profilo con il nostro modello.

Qualora vi sia un esito positivo reciproco, si procede a un ulteriore incontro nel quale viene esaminata la proposta contrattuale.

DOPO L'ADESIONE. Nel caso in cui il candidato aderisca a Freebly, a parziale copertura dei costi, viene chiesta una set up fee di 5.000 euro per il primo anno – a scalare di 1.000 euro per ciascuno dei successivi 5 anni fino a zero per il sesto – che può essere ridotta del 50% in caso di raggiungimento di un primo livello di fatturato annuale (30.000 euro per gli under 35 e 50.000 per gli over 35), sempre stabilito liberamente e solo dal singolo professionista secondo i suoi obiettivi di vita e di carriera. Se il professionista non dovesse fatturare durante il corso dell'anno, visto che non gli è imposto alcun limite di fatturato o budget, l'unico costo che sosterebbe sarebbe quello della set up fee.

LA TRATTENUTA. Oltre a ciò, Freebly opera una trattenuta sui fatturati generati dai professionisti che, sino a 50.000 euro è del 30% (20% nel caso degli under 35 anni), per tutti del 20% da 50.001 a 300.000 euro, del 10% da 300.001 a 500.000 euro, e infine del 5% da 500.001 in su in su. 