

L'EPOCA DELLA PREVENZIONE

IL MOMENTO GIUSTO PER CHIAMARE UN AVVOCATO È QUANDO TUTTO SEMBRA ANDARE BENE.



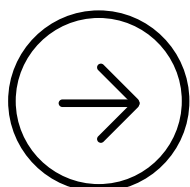
Sei funzioni aziendali. Sei punti in cui un problema, di solito, si vede solo quando è troppo tardi.

Continua a leggere: li trovi tutti qui dentro. Scoprirai anche il modo per evitarli, prima che tocchino la tua impresa. Non è un'altra consulenza: è una mappa, e una conversazione, da fare mentre c'è ancora tempo per scegliere.

C'è un momento esatto in cui un problema legale comincia a esistere in un'azienda. Non è quando arriva la diffida, o il controllo, o la causa. È molto prima: un contratto non aggiornato, una procedura mai scritta, una promessa fatta al telefono. In quel momento, nessuno se ne accorge – e per mesi, a volte anni, tutto continua ad andare benissimo.

Poi, un giorno, qualcosa lo fa emergere: un cliente che cambia idea, una persona che se ne va in cattivi rapporti, un controllo arrivato per caso. A quel punto il problema non si previene più: si gestisce, con le risorse e il tempo che restano – quasi sempre meno di quanto servirebbe. Le pagine che seguono parlano di quel "prima": di cosa, oggi, nella tua azienda, potrebbe già essere lì.

Un problema legale, prima di essere un problema, è solo una possibilità – esattamente come lo è, in questo momento, dentro la tua azienda. Non si vede perché non ha ancora una forma: non è un evento, è una condizione. E le condizioni, a differenza degli eventi, non hanno una data in cui succedono.



QUANDO UN PROBLEMA LEGALE È GIÀ ESPLOSO, L'AVVOCATO NON LO PREVIENE PIÙ: PROVA A RIPARARE. E RIPARARE, QUANDO E' POSSIBILE, COSTA SEMPRE PIÙ CHE PREVENIRE.

SEGNALI DA NON IGNORARE



PRODUZIONE

Dalla linea alla consegna: la catena dei "chi risponde"

Sicurezza, know-how e responsabilità di prodotto in produzione; trasporti, magazzino ed export in logistica: due funzioni diverse, lo stesso punto cieco. La responsabilità si scopre solo quando qualcosa va storto.

Sintomi

Il documento di valutazione dei rischi è più vecchio dell'ultimo macchinario arrivato in reparto. Un metodo che funziona bene – un modo di regolare una macchina, di gestire un reso – esiste solo nella testa di una o due persone, operatori compresi. E se una merce arriva danneggiata o un cliente segnala un difetto, in azienda si decide "caso per caso", senza che nessuno ricordi com'è andata la volta scorsa.

COMMERCIALE

Le condizioni di vendita che nessuno ha mai riletto

Contratti ereditati, promesse della rete vendita, marchio scoperto, credito gestito a memoria: quattro fronti che si muovono ogni volta che l'azienda cresce – o quando un cliente smette di pagare.

Sintomi

Le condizioni generali di vendita sono un documento che esiste da anni, e nessuno ricorda di aver letto per intero. I venditori promettono tempi e condizioni "per chiudere", senza che nessuno verifichi se l'azienda può davvero garantirle. Il marchio non è mai stato registrato, "perché tutti sanno che è nostro". E i ritardi nei pagamenti si gestiscono a memoria, un cliente alla volta.

AMMINISTRAZIONE FINANZA E GOVERNANCE

I numeri raccontano sempre una storia. Il problema è quando nessuno la legge.

Adeguati assetti, allerta precoce, garanzie, passaggio generazionale, 231 ed ESG: dove i numeri e la struttura dell'azienda incontrano richieste – normative o di mercato – che arrivano sempre più spesso da fuori.

Sintomi

L'art. 2086 c.c. che non ti dice nulla. Le garanzie personali dei soci e le clausole bancarie che nessuno tiene sotto controllo tra una scadenza e l'altra. Se arriva un questionario ESG da una banca, o un bando chiede un modello 231, la risposta in azienda è "non lo abbiamo mai fatto" – o "lo avevamo fatto per una gara, anni fa".

UN CHECK-UP CHE SALVA LA VITA



RISORSE UMANE

Quello che "tutti sanno" in azienda, e nessuno scrive

Contratti, disciplina, whistleblowing, conflitti, insubordinazione, uscite di ruoli chiave: la parte più umana dell'impresa è anche la più esposta – e quasi mai per cattiva volontà.

Sintomi

I contratti di lavoro descrivono ruoli che le persone non svolgono più da tempo. I richiami disciplinari si decidono caso per caso, senza un criterio scritto. Il canale di segnalazione, se esiste, non l'ha mai usato nessuno. E in azienda c'è un conflitto tra due persone che "tutti conoscono", ma di cui nessuno si occupa – finché non va in escalation o diventa una vertenza di lavoro.

SISTEMI INFORMATIVI

Le prime 72 ore, e chi sa cosa fare

Privacy non aggiornata, data breach senza procedura, contratti cloud poco chiari e "shadow IT": la zona grigia che cresce più in fretta di ogni altra.

Sintomi

L'informativa privacy è più vecchia dell'ultimo software gestionale installato. Se domani ci fosse una violazione dei dati, nessuno saprebbe chi avvisare per primo, né cosa fare nelle prime ore. I contratti con i fornitori cloud sono stati accettati con un clic, mai letti. E qualcuno, in azienda, sta già usando un'intelligenza artificiale per scrivere documenti di lavoro – senza che nessuno l'abbia deciso.

MARKETING E COMUNICAZIONE

Ogni post è anche, legalmente, una promessa

Claim, contenuti, dati di contatto, collaborazioni con creator: i rischi più piccoli sono anche i più frequenti – uno per ogni pubblicazione.

Sintomi

Un claim pubblicitario un po' troppo assoluto è uscito la settimana scorsa, e probabilmente uscirà ancora. Un'immagine o una canzone trovate online sono finite in un post senza che nessuno controllasse la licenza. La newsletter va a una lista costruita nel tempo, di cui nessuno sa più con certezza il consenso. E l'ultima collaborazione con un creator non aveva un contratto – solo un messaggio su Instagram. infine: la tua impresa si è mai mai chiesta se il brand è proteggibile?

UN SERVIZIO SOSTENIBILE



OLTRE LA CONSULENZA E PRIMA DEL CONTENZIOSO



L'avvocato del futuro

E' quello che non rappresenta un costo per l'azienda, ma piuttosto una risorsa. Una risorsa strategica: indispensabile per decidere dove andare, come, quando, perchè e con chi.

Una nuova funzione formativa

Se tutte le aziende funzionassero come prevede la legge, la loro vita media non dovrebbe essere di appena 12 anni (dati CCIAA): praticamente una morte da adolescente.

Perchè questa è la normalità? Perchè le leggi sono troppe ed oscure e perchè le risorse non sono mai a sufficienza. Per questo noi abbiamo deciso di fare lo slalom tra i vincoli collaborando per fare emergere le vere priorità.

Fondi interprofessionali invece di parcelle

Buona parte di questi percorsi può essere svolta come formazione – e la formazione, in Italia, si può finanziare. Ogni azienda versa già, ogni mese, una quota all'INPS che può essere destinata a un Fondo Interprofessionale: spesso è già stato fatto, senza che nessuno in azienda lo sappia o lo usi. Non gestiamo direttamente i fondi, ma sappiamo a chi rivolgersi – in diverse zone d'Italia – per verificare se, e quanto, di questo percorso possa essere coperto.

IL MOMENTO GIUSTO ERA IERI. IL SECONDO MIGLIORE È OGGI. MENTRE VA ANCORA TUTTO BENE.

