



Da sinistra: Mascia Cassella, Luca Masotti  
Francesca Masotti e Julian Berger

# MASOTTI BERGER CASSELLA: REBRANDING PER LA BOUTIQUE

Cambia il logo,  
il nome e il sito  
internet dello studio.  
Una rivoluzione?  
Piuttosto una tappa  
in un percorso  
di crescita naturale

R

rebranding per Masotti & Berger. La boutique ha scelto un nuovo nome Masotti Berger Cassella, esplicitando formalmente la partnership con **Mascia Cassella**.

Una relazione iniziata cinque anni prima e che ha consentito

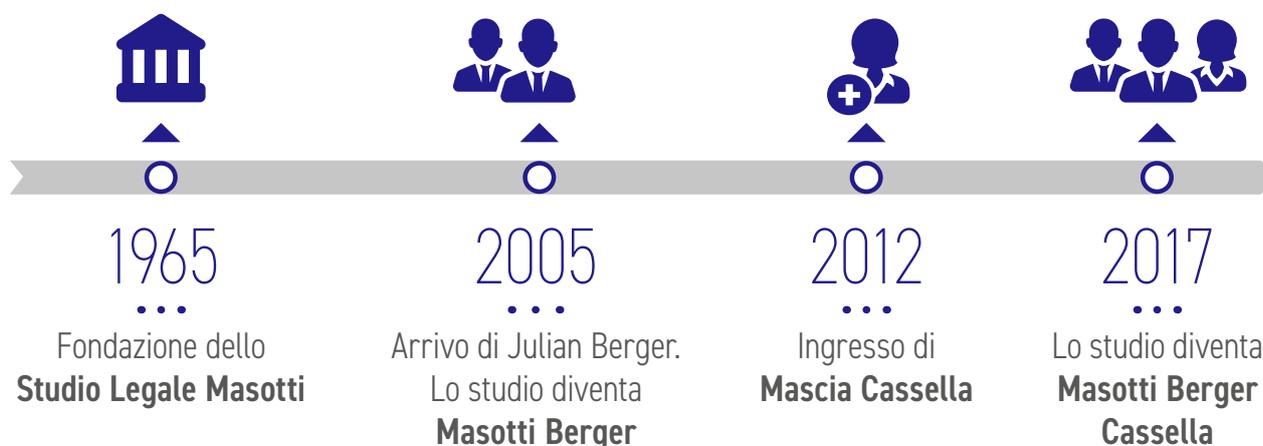
allo studio di sviluppare alcune nicchie: compliance, energy, ristrutturazioni. Aree in cui Mascia Cassella aveva acquisito



masotti berger cassella

TIMELINE

## Da Masotti a MBC



esperienze in studi internazionali di grandi dimensioni e da in house di Gruppo Techint. «Senza nulla togliere alle altre practice, Mascia ha lanciato il restructuring in maniera spettacolare», spiega **Luca Masotti**, socio equity insieme alla sorella **Francesca** e a **Julian Berger**.

Il reshaping era in previsione da almeno un anno. Ma il momento giusto è arrivato proprio prima dell'estate. E in occasione di un debutto speciale: l'ingresso in Lexwork, il network internazionale di insegne indipendenti che ora ingloba Masotti Berger Cassella

come riferimento italiano per il corporate. «Ci piaceva, in questo contesto, rendere pubblica questa trasformazione», chiarisce Luca Masotti.

L'allargamento della rete di relazioni con "amici" esteri conferma ancora una volta la scelta di rimanere una boutique. «Nello statuto di Lexwork è sancita l'assoluta indipendenza. Non ci sono obblighi. La cosa ci piace molto», motiva Masotti. «E poi i grandi studi, secondo noi, hanno fatto un po' il loro tempo, tant'è che adesso è il momento delle scissioni. Molti stanno rientrando in realtà italiane. La professione

«Ci teniamo tantissimo a quello che abbiamo costruito. Vogliamo crescere, non spezzarci»

Luca Masotti



legale richiede un legame stretto con l'imprenditore. Altrimenti è difficile lavorare nel mercato italiano. Noi dal cliente ci andiamo in prima persona, creiamo un rapporto personale, diventiamo parte dell'azienda», aggiunge Cassella.

Cambia il logo, il nome e il sito internet dello studio. Ma non è una rivoluzione. È piuttosto una crescita naturale. La compagine sociale dello studio rimane intatta. La continuità è nella storia stessa della boutique, consegnata dal padre ai figli e con due soli lateral hire di peso: Julian Berger e Mascia Cassella. «I nostri lateral non nascono solo da idee business, ma anche da un matching di qualità personali. Ci teniamo tantissimo

a quello che abbiamo costruito. Vogliamo crescere, non spezzarci. Probabilmente se avessimo fatto quello che fanno altri studi, oggi saremmo in 50. Ma oltre ad aver preso dei pezzi, ne avremmo persi degli altri», spiega Masotti.

Lo studio punta piuttosto sulla crescita interna e l'arruolamento di giovani risorse. E accade, come a **Carlo Piatti**, che si entra da praticante e poi si diventa partner. «Portiamo i nostri giovani in prima linea su tutto. Non devono imparare solo il diritto o la parte tecnica, ma anche come si tiene una relazione col cliente. Sviluppano elasticità per affrontare l'imprevisto nelle riunioni. Trattano sulle parcelle: questo è

«Noi dal cliente ci andiamo in prima persona, creiamo un rapporto personale, diventiamo parte dell'azienda»

Mascia Cassella



un tema per chiunque fornisce un servizio. Il mercato ti chiede tanto lavoro ma la pressione sulle tariffe è forte, i tempi di pagamento sono dilatati», dice Mascia Cassella.

L'avvocata insiste, poi, sulla necessità di sensibilizzare i collaboratori affinché «escano dalla convinzione che ogni euro che entra sulla loro pratica copra semplicemente il loro costo. La nostra è una piccola impresa che ha dei costi generali che gravano su tutti».

Masotti Berger Cassella si è dotato anche di uno statuto snello e un regolamento sulla condivisione di costi e ricavi e le attività interne. Questo per evitare che emerga l'esigenza di separarsi. «Negli altri studi l'*origination* e l'*excecution* del lavoro

hanno un impatto molto preciso e molto diretto sui partner, per cui si rischia di farsi concorrenza tra vicini di stanza», insiste Cassella.

Per il futuro l'idea è quella di proseguire sullo stesso percorso. «Vogliamo prima far crescere quello che c'è», chiarisce Masotti. Le aree di interesse sono shipping e restructuring, ma prima fra tutte tax. Un dipartimento da potenziare, quest'ultimo, anche con una risorsa molto senior. «Il mio sogno poi è quello di cambiare uffici. Ci troviamo bene qui, ci stiamo da 30 anni. Però siamo in 20 su tre piani... al momento teniamo solo gli occhi aperti. In futuro, anche prossimo, chissà...», conclude Masotti. (r.i.)



# LA RIVISTA GRATUITA DA PORTARE SEMPRE CON TE



Cerca **legalcommunity** su



e seguici su



Per abbonarsi alla versione cartacea scrivere a  
[info@lcpublishinggroup.it](mailto:info@lcpublishinggroup.it)