

Giuseppe Bernoni, fondatore e managing partner di Bernoni Grant Thornton. Le risorse nel gruppo

L'arte di andare controcorrente

Avere il coraggio di seguire un'intuizione richiede caparbietà, dedizione e la capacità di comprendere il valore aggiunto di un obiettivo comune

DI BEATRICE MIGLIORINI

Lewis Carroll in una delle sue opere più celebri, *Alice nel paese delle meraviglie*, mette in scena un dialogo tra il Cappellaio Matto e la giovane protagonista, in cui quest'ultima, esclama «È impossibile» riferendosi a uno dei tanti personaggi frutto della fantasia dell'autore e il Cappellaio Matto, risponde «solo se pensi che lo sia». Uno scambio di opinioni, quello tra i protagonisti dell'opera, non dissimile da quello che un giovane commercialista alla metà degli anni 60 ha avuto con i colleghi nel momento in cui ha scelto di dare vita a uno studio professionale associato con una donna. Già, perché Giuseppe Bernoni alle cose impossibili non ha mai creduto.

Fin dall'inizio dell'attività, infatti, ha lavorato alacremente dimostrando col tempo che, quella che era nata come una intuizione assolutamente controcorrente rispetto all'epoca, sarebbe potuta diventare la chiave di volta per il successo dell'attività. Classe 1936, milanese nell'anima, ma di origini toscane, dottore commercialista e avvocato, il percorso professionale di Bernoni affonda le sue radici nella consapevolezza che «qualsiasi professione legata al mondo giuridico ed economico», ha raccontato a *ItaliaOggi Sette*, «ha un livello di complessità tale da non poter essere affrontata in modo solitario, bensì con le capacità umane e professionali dei colleghi. Una realtà che troppe volte i liberi professionisti, per loro natura tendenzialmente individualisti, fanno fatica ad accettare. Così come faticoso è spesso il processo di accettazione da parte del cliente. Riuscire, infatti, a far comprendere che quello che il professionista di fiducia è in grado di fare può essere fatto allo stesso modo, o addirittura in modo migliore, da parte di colleghi non è sempre facile. Anche se col tempo», ha proseguito Bernoni, «la situazione è decisamente migliorata. I colleghi, infatti, si stanno sempre più

rendendo conto del fatto che per offrire una prestazione che sia il più ampia e completa possibile è necessario creare una struttura che risponda alle esigenze dei clienti. Il rischio, altrimenti», ha sottolineato, «è quello di perderli con il tempo». Non solo. La possibilità di avere un'attività ampia, permette anche di lavorare sulla specializzazione di settore. Un elemento che se fino a qualche anno fa, poteva essere considerato un valore aggiunto ora è divenuto un vero e proprio punto cardine di ogni attività. «I liberi professionisti che si trovano a operare nella realtà attuale», ha sottolineato Bernoni, «stanno sempre di più arrivando a comprendere che la specializzazione è una componente essenziale dell'attività professionale. Oramai, è una realtà incontrovertibile che il mercato chiede questo». Con il dono della lungimiranza e con un infaticabile ottimismo, pur consapevole che sul fronte degli studi associati ancora molto deve essere fatto, Bernoni non esita a illustrare quale dovrebbe essere il passo successivo per le realtà già strutturate. «È fondamentale lavorare sul piano della internazionalità, ecco perché con lo studio abbiamo scelto di aderire a Grant Thornton. Affiliarsi a strutture di questo tipo vuol dire offrire ai clienti la possibilità di essere seguiti in tutto il mondo con gli stessi standard. Un valore aggiunto inestimabile sul quale

la realtà già strutturate dovrebbero poter lavorare migliorando, ad esempio, nel medio periodo l'integrazione con i professionisti del settore legale». *Professionisti&Studi, associarsi per competere* non è quindi solo il titolo dell'ultimo libro di uomo che ha sempre fatto del rapporto con i colleghi la colonna portante dell'attività, ma è un vero e proprio stile di vita a cui poche persone meglio di Giuseppe Bernoni hanno saputo rimanere fedeli.



Chi è Giuseppe Bernoni

- *Lettore eclettico e appassionato, è rimasto affascinato dall'ultima opera di Aldo Cazzullo*
- *Milanese nell'anima ma di origini toscane, tra i piatti che predilige la bistecca alla fiorentina*
- *Sempre impegnato su più fronti, negli anni ha imparato a gestire e amministrare il tempo nel modo migliore anche grazie alle opere di Peter Ferdinand Drucker*
- *Sportivo attento e costante, il nuoto resta tra le discipline che più ha apprezzato*
- *Amante dell'Asia che ha visitato in lungo e largo, il Giappone resta la meta che maggiormente lo ha affascinato*



NOME

Giuseppe Bernoni

NATO A

Milano

IL

10 agosto 1936

PROFESSIONE
Laureato in economia e

commercio e giurisprudenza presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, dopo un'esperienza nel mondo bancario, sceglie la libera professione. Negli anni ha sviluppato le competenze nell'ambito della consulenza fiscale e societaria, due diligence, tax planning internazionale, contenzioso tributario, ristrutturazioni aziendali e procedure concorsuali.

Nel 1965 crea lo Studio Bernoni professionisti associati, ora Bernoni Grant Thornton. Dedito alla categoria è stato presidente del Consiglio nazionale dei dottori commercialisti, dell'Ordine di Milano e vicepresidente della Fédération des Experts-comptables Européens e coordinatore delle commissioni tributarie Fee sulle imposte dirette e indirette.