



Grande fermento tra le law firm, per la crescita del lavoro e per le nuove aggregazioni

Studi legali, un 2023 con il botto

E anche il 2024 si attende roseo

Molti professionisti hanno registrato una crescita a 2 cifre

PAGINE A CURA
DI ALBERTO GRIFONE

Alleanze, nuove practice, ingressi di nuovi consulenti, risultati comunque in crescita. Chiude bene il 2023 degli studi legali in Italia e l'aspettativa è che il 2024 possa andare ancora meglio. Questo almeno è il *sentiment* che emerge dalla gran parte dei professionisti che *Affari Legali* ha sentito alla vigilia delle feste di fine anno.

«Il 2023 è stato un anno di grande importanza per lo studio Gattai, Minoli, partners per tanti e diversi motivi», dice **Bruno Gattai**, managing partner di Gattai, Minoli, partners. «Innanzitutto, pur in un contesto di mercato non semplice a livello macroeconomico e geopolitico, prevediamo di chiudere il 2023 con un fatturato in crescita rispetto al dato dell'anno precedente. Tutti i dipartimenti dello studio sono cresciuti in termini di risultati e di risorse. Attualmente lo studio conta oltre 230 professionisti. Il 2023 ha visto una conferma delle positive performance dell'area *Corporate M&A* e dell'area *Banking and Finance* con interessanti sviluppi in alcuni dipartimenti tra i quali il *Real Estate*. Il 2023 ha visto anche l'approvazione e la pubblicazione del nostro primo Bilancio di sostenibilità che certifica e testimonia un'attenzione e un impegno concreto della nostra realtà verso le tematiche della sostenibilità ambientale, sociale e di governance». Ma il 2023 passa alla cronaca per la decisione di dar vita dal primo gennaio 2024 allo studio legale **Pedersoli Gattai** che nasce dall'unione tra lo studio **Gattai, Minoli, partners**, lo studio **Pedersoli** e un terzo gruppo di professionisti guidati da **Carlo Montagna** e **Stefano Cacchi Pesani**. «Sarà uno studio che potrà contare su circa 350 professionisti, di cui 64 partner, distribuiti nelle città di Milano,

Roma e Torino. I tre gruppi di primario standing e reputazione, che vantano una grande tradizione e una storia professionale di successo, insieme danno vita a una realtà in grado di posizionarsi, fin da subito, ai vertici del panorama legale italiano. Uno studio moderno e istituzionale, full service, di eccellenza e all'avanguardia, fondato sulla condivisione di solidi valori umani, etici e professionali e che ambisce ad attrarre i migliori talenti per investire sulla loro crescita. Per la nuova realtà il 2024 sarà un anno importante in cui razionalizzare la struttura, valorizzare le competenze e generare quelle sinergie esistenti tra tre realtà fortemente complementari che ci permetteranno di essere da subito una realtà di riferimento sul mercato».

«Il 2023 è stato un anno positivo per lo studio, in linea, se non addirittura superiore, alle aspettative», dice **Giuseppe Velluto**, co-managing partner dello studio legale **Gianni & Origoni**. «In occasione dell'assemblea dei soci, a luglio, abbiamo accolto nella partnership sei nuovi soci non-equity, che provengono dal nostro interno: **Maristella Boellis**, **Soo Youn Kim**, **Alberto Recchia**, **Donato Romano**, **Luigi Romanzi** e **Francesca Staffieri**. Abbiamo continuato ad investire nel rafforzamento dei nostri team, attraendo professionisti di elevato standing, ad ogni livello di *seniority* e varato un ambizioso piano di sviluppo che ha l'obiettivo di consolidare la leadership dello studio nei prossimi anni. A testimonianza dell'attenzione che riserviamo all'innovazione, abbiamo lanciato, tra i primi in Europa, una practice dedicata alla *Space Economy*, guidata dal partner **Stefano Mele**, per rispondere al meglio alle esigenze dei nostri clienti in materia di diritto dello spazio e di economia spaziale. Per il 2024 siamo moderatamente ottimisti, nonostante uno scenario economico carat-

terizzato da tassi di interesse ancora elevati, guerre e rischi geopolitici in aree del globo dove lo studio da anni è attivo. Le imprese italiane hanno dimostrato una grande capacità di resilienza e siamo fiduciosi che questa tendenza continuerà anche con l'anno nuovo. La riprogrammazione del Pnrr apre nuove opportunità per il sistema economico italiano, dando nuova linfa ai settori dell'energia e delle infrastrutture e a tutti i comparti interessati dai grandi trend del futuro, quali la sostenibilità e la trasformazione digitale».

«Il 2023 è stato un anno di importanti modifiche organizzative: abbiamo sottoscritto un accordo con **Legalitax** per un'integrazione delle due strutture da implementarsi nei prossimi mesi», racconta **Riccardo Rossotto** partner di **Rpl - RP Legalitax**. «Abbiamo consolidato il trend degli anni precedenti, con particolari incrementi e soddisfazioni nei mondi della logistica e dei trasporti, del terzo settore e della sostenibilità, dell'M&A nel settore energia e nel settore innovazione e start-up. L'integrazione con **Legalitax** ci permette di rafforzare ancor di più le nostre competenze in campo legale ed il nostro desk di fiscalità nazionale e internazionale, valorizzando la piattaforma di full service soprattutto per i clienti e gli investitori stranieri interessati al nostro paese. Per il 2024 contiamo di incominciare a creare valore nella sinergia con i colleghi di **Legalitax** migliorando sia il fatturato sia la relativa marginalità. In un mercato sempre più competitivo in cui i bisogni legali delle imprese italiane sono in aumento, la sfida è quella di intercettare i giovani talenti, sempre più difficili da reclutare, sviluppando professionalità e specializzazioni nei verticali in cui le nostre aziende sono più bisognose di assistenza. Naturalmente molto dipenderà anche dal sistema paese e da come riusciremo ad

evitare di sprofondare in una nuova crisi economica di sistema, in ogni caso riteniamo di aver messo in piedi un'organizzazione adeguata alle sfide che ci attendono».

«Come per qualsiasi iniziativa economica, anche per gli studi il futuro è una variabile che «gioca contro il presente», dice **Angelo Bonisconi**, founding partner di **CBA**. «Ci stiamo attrezzando cambiando gli assetti organizzativi e i prodotti che offriamo e progettando investimenti in tecnologia. I nuovi prodotti seguiranno la domanda del mercato e saranno supportati in misura sempre maggiore. Studiamo nuove iniziative con una visione unicamente proiettata verso il futuro, stimolando il dialogo e il confronto con le giovani risorse e le loro idee, che in **CBA** si esprimono sia attraverso il contributo fondamentale dei giovani soci, sia attraverso il Comitato Millennial, spazio riservato ai giovani professionisti dove esprimere le proprie idee e formulare proposte da condividere con i Soci. Il 2023 è stato un anno molto importante che ha adottato un organo collettivo di gestione dove far confluire e disporre di competenze diverse sia legali che fiscali, composto dai partner **Fabrizio Magri**, **Michele Citarella** e **Francesco Assegnati** e dal sottoscritto. È stato un anno nel quale abbiamo concluso *late-hire* importanti, con i quali è stata condivisa la strategia: un team di **Energy & Utilities** - che lavorerà fra Milano e Padova - guidato dal partner **Francesco Piron** e del partner **Francesco Rizzo**, nella sede di Roma, che va ad accrescere le *expertise* dello studio in materia di *Corporate M&A*, *Private Equity* e *Venture Capital*, *Corporate Governance*, *Restructuring & Insolvency*».

«Nel 2023, **Herbert Smith Freehills** ha festeggiato il quinto anniversario dalla propria apertura a Milano, raggiungendo un posizionamento rilevante sia nel mercato

italiano che all'interno del network internazionale», ricorda **Laura Orlando**, managing partner di Herbert Smith Freehills (HSF), Global head dell'*IP practice* ed *Emea Life Sciences head*. «Con l'ingresso di un team Corporate M&A, Private Equity ed Equity Capital Markets guidato dal partner **Augusto Santoro**, il potenziamento della nostra piattaforma TMT e Competition/Regulatory con l'arrivo di Andrea Appella e la promozione interna a partner di Simone Egidi nell'area Banking and Finance, lo studio ha consolidato la propria offerta di servizi in Italia, seguendo una strategia di sviluppo sempre più orientata alla creazione di una practice full-service». «Nel 2024, i trend del mercato legale si allineeranno strettamente con le dinamiche dei settori in cui operano i nostri clienti: dall'avanzamento tecnologico, trainato dalla crescente integrazione e sviluppo dell'intelligenza artificiale - e le conseguenti necessità di aggiornamento normativo - alle tematiche Esg, in accordo con il Pnrr e con un focus specifico sulla transizione energetica. Prevedo inoltre che il settore life sciences, che ha visto un'accelerazione importante durante il periodo pandemico, continui a vivere un periodo di forte sviluppo, galvanizzato dalle inevitabili intersezioni con le nuove tecnologie».

«Ci aspettiamo anche quest'anno per **Legance** un andamento record in termini di volumi di lavoro e di ricavi», commenta **Alberto Maggi**, managing partner di Legance. «Nel 2023 abbiamo registrato una crescita dell'organico del 10% e rafforzato in modo significativo le pratiche di Ambientale, Tax, Antitrust e Restructuring grazie all'ingresso di professionisti di rilievo. Nonostante lo scenario sia caratterizzato da una grande incertezza, ritengo che il prossimo anno la domanda derivante dalla transizione energetica e dai cambiamenti in corso sulle *supply chain* continuerà a crescere. In particolare mi aspetto un impatto, in termini di aumento di richiesta di assistenza legale, per le pratiche di Corporate, Energy, Restructuring e Employment».

«Stiamo chiudendo un 2023 che, rispetto all'anno precedente - se gli ultimi mesi dell'anno registreranno, come sembra, le performance attese - vedrà valori della produ-

zione, flussi di cassa e margini operativi superiori al 10%», dice **Giuseppe La Scala**, senior partner de **La Scala Società tra Avvocati**. «Ed erano diversi esercizi che non crescevamo a doppia cifra. Ci attendiamo risultati particolarmente positivi per tutto il Gruppo. Quest'anno siamo particolarmente soddisfatti degli interventi di razionalizzazione della struttura e del consolidamento dell'Area del Bancario e delle Utilities. L'Area Imprese poi - anche grazie all'allargamento del suo perimetro a nuovi partner nel corso del 2022 - spera di chiudere con un risultato senza precedenti. Nel 2024 non pensiamo di aprire nuove sedi (salvo opportunità particolari di integrazione, come è stato con **Monticelli Portaro**, a Napoli, nel 2022), ma ci vogliamo concentrare sull'offerta di prodotto. La nostra leadership nella gestione giudiziale degli NPE ci vedrà ancora più pronti a rispondere alla domanda degli operatori sul restructuring di UTP e Stage 2. Alle Pmi, interessate da una vera rivoluzione copernicana, intendiamo presentare una risposta, in tema di adeguati assetti e di compliance integrata, che non sia «al ribasso», ma che alzi l'asticella - in modo sostenibile - per cambiare la cultura delle piccole imprese italiane. È necessaria, al riguardo, una grande alleanza tra esse, il sistema bancario (soprattutto quello locale) e il ceto professionale. Noi siamo pronti».

«Il 2023 è stato un anno particolarmente positivo, contraddistinto da una crescita stabile e costante, in continuità con l'andamento degli ultimi due anni, nei nostri settori «core» dell'energia e dei trasporti, e delle nostre service-line, tra cui project finance, amministrativo e regolamentare, labour e real estate», dice **Eugenio Tranchino**, managing partner di **Watson Farley & Williams, Italia**. «Il rinnovato entusiasmo sul fronte degli investimenti ha portato nuova linfa sul mercato e ci ha visto protagonisti di numerose operazioni innovative e «market first», legate alla sostenibilità nei settori del trasporto e delle infrastrutture energetiche, che hanno avuto una notevole risonanza sul mercato. Solo per citarne alcune, abbiamo assistito Snam nell'acquisizione della FSRU «*Golar Tundra*» e della «*BW Singapore*», Eni nell'acquisto dell'unità di perforazione se-

misommergibile *Scarabeo 5* e Sunprime nel più grande finanziamento mai ottenuto in Italia per progetti fotovoltaici su tetti. Per il 2024 puntiamo a riconfermare il trend positivo di crescita e a consolidare la nostra presenza sul mercato italiano ed internazionale, con l'inserimento di nuove specializzazioni, pur mantenendo un focus sui nostri settori strategici».

«Il 2023 sta chiudendo molto positivamente per **Withers** in Italia con un trend di forte crescita, in continuità rispetto all'anno precedente, dato positivo soprattutto se consideriamo le difficoltà macroeconomiche del contesto in cui operano i nostri clienti, che tuttavia sono anticiclici», dice **Roberta Crivellaro**, managing partner di Withers in Italia. «Nel 2023 le aree del tax e del *wealth planning* insieme al real estate, asset class sulla quale investono sempre più le grandi famiglie imprenditoriali, hanno registrato un forte sviluppo. I temi connessi al passaggio generazionale risultano sempre più di attualità e molte famiglie li stanno affrontando anche in chiave di family and corporate governance».

Anche il team del Diritto Sportivo si è distinto per l'assistenza a importanti personalità del football europeo. Ad oggi lo studio conta oltre 70 professionisti nelle due sedi di Milano e Padova, grazie a un continuo percorso di rafforzamento che quest'anno ha visto la nomina di un nuovo partner nell'area *Private Client and Tax* e l'ingresso di un Senior counsel del team *IP, Tech e Privacy*, che rappresenta un'importante area di sviluppo del business dello studio. Per il 2024 siamo positivi e puntiamo anche ad una crescita delle risorse attraverso l'ingresso di nuovi professionisti che completeranno le aree della consulenza, in particolare nell'M&A associato al family business».

«Il 2023 è stato per noi estremamente ricco e movimentato», dice **Benedetto Tonato**, managing partner di **Endevo**. «È stato un anno di estensione: estensione geografica, con la sede di Endevo Net aperta a Monaco e dedicata alla fiscalità internazionale; estensione di mandati e di portafoglio clientela, sempre più variegata e meno direttamente legata al Veneto; estensione di partnership, come la nuova società Iter dedicata alla so-

stenibilità che ha debuttato con molto successo a luglio e che ci vede protagonisti insieme ad altri due studi amici, **studio Melloni** e **TZ&A**; ed estensione di ruoli, in qualche modo, come per il nuovo corso di perfezionamento per la gestione aziendale evoluta promosso insieme all'Università di Verona. Ma non saranno numericamente e qualitativamente inferiori le novità che ci aspettano nei prossimi mesi del nuovo anno». Endevo Advisory Firm è una Società per Azioni tra Professionisti con sede a Vicenza che nasce con l'obiettivo di offrire un'assistenza professionale al contempo specializzata, integrata ed innovativa alle imprese. Con la piattaforma Endevo Net, Endevo ha aggiunto gli uffici a Milano, Roma e Montecarlo.

Altra realtà in spolvero, **Cassa & Associati**, studio vicentino, che nel 2023 ha inaugurato la nuova e prestigiosa sede di Vicenza e ha aperto i nuovi uffici di Milano. «In questi anni» commenta **Fabio Sebastiani**, managing partner «siamo cresciuti moltissimo investendo sulla costruzione di sei dipartimenti specializzati in determinate materie, come pure come nel numero di professionisti. Abbiamo ampliato le nostre aree di competenza e prestato assistenza a clienti molto variegati e su temi molto differenti, pur restando leader nei nostri capisaldi più tradizionali come il bancario e il restructuring aziendale. La scelta di aprire la sede di Milano è stata naturale, proprio per l'allargamento della base della nostra clientela che sconfinava sempre più spesso in tutto il Nord Italia. I primi mesi del 2024 ci vedranno stringere nuove alleanze strategiche a Milano, dare vita ad una nuova entità dedicata alla compliance, progetti a cui stiamo lavorando proprio in queste ore».

«È stato un 2023 ricco quello che si sta chiudendo per **Lexant SBtA** che, come una comunità di operose formiche, ha raccolto lungo il corso dell'anno diversi successi che sempre più distinguono l'organizzazione per il suo modello di business innovativo e virtuoso», dice **Andrea Arnaldi**, Founding partner di Lexant. «A partire dall'inaugurazione di *Consultant*, neonata società partecipata dal team legale che nasce per offrire servizi di consulenza altamente professionali nell'area dei ser-

vizi fiscali, delle operazioni straordinarie e del diritto societario, per proseguire con il lancio di *Lexant Mentoring*, la nuova divisione per coltivare e formare 'in house' giovani talenti e facilitare il loro ingresso nel mondo del lavoro in studio o come liberi professionisti. «Se dovessimo condensare il 2023 in una parola userei il termine 'apertura': nuove società e nuovi territori da presidiare, con la presenza di Consultant a Firenze, zona dall'importante tessuto imprenditoriale cui affiancarci come partner strategico con competenze trasversali, anche nell'area tax, grazie alla nostra innata capacità di cooperazione con Maurizio Solaro, commercialista partner di Ebt Consulting; e ancora nuovi spazi e nuove opportunità per le giovani promesse del diritto, come la nostra essenza benefit richiede, per aiutare a migliorare il nostro mondo a partire da chi lo vivrà in futuro, per migliorare le loro competenze, ma anche costruire un insieme di valori condiviso. E conoscendoci non ci fermeremo qui».

«L'anno che sta per concludersi si è rilevato per lo studio di significativa crescita in termini di fatturato», dice **Andrea Stefanelli** co-fondatore studio **Stefanelli & Stefanelli**, «e questo risultato lo ascriviamo ancora una volta alla scelta vincente, fatta ormai tanti anni fa, di perseguire una precisa specializzazione dello studio (diritto sanitario), con la creazione poi di alcuni Dipartimenti che si occupano specificamente di aspetti particolari di detta branca del diritto; così ai dipartimenti (storici) sulla contrattualistica pubblica, sui dispositivi medici e sulla responsabilità medica si sono aggiunti quello sulla privacy (tutela della) in ambito sanitario nonché sulle nuove tecnologie (IA ecc.) applicabili sempre all'ambito sanitario, che hanno avuto quest'anno un incredibile sviluppo. Questo ha comportato da un lato la necessità d'inserire nuovi collaboratori, nonché dall'altro d'ampliare ancora più quell'attività di marketing - da sempre perseguita dallo studio - non più solo rivolta alle riviste e al web ma ora anche sui social media, allo scopo di ulteriormente rafforzare il posizionamento dello studio.

Dal lato interno si è deciso poi d'intraprendere un interessante percorso con il Poli-

tecnico di Milano - Dipartimento professioni, per una analisi e verifica delle *Soft Skill* di tutti i collaboratori, allo scopo da un lato di poter programmare - per i prossimi anni - corsi per ciascuno di loro mirati al rafforzamento delle caratteristiche professionali, dall'altro, per accrescere e migliorare anche il Loro coinvolgimento nelle attività e gestione dello studio stesso. Alla luce di tutte queste attività il preventivo di budget per il prossimo anno si dovrebbe attestare su quello del precedente - magari con qualche miglioramento per alcuni dipartimenti - ma il nostro obiettivo per il 2024 sarebbe quello di migliorare ancor di più la qualità della vita professionale all'interno dello studio».

Per **Massimo Tavella**, fondatore di **Tavella studio di Avvocati** «Il 2023 si è caratterizzato per un cambiamento di velocità a ridosso delle vacanze estive, dopo le quali l'attività è aumentata esponenzialmente, in particolar modo nel settore del contenzioso innanzi all'AGO ed alle Autorità di Garanzia. Anche grazie a tale sviluppo lo studio registrerà un aumento del fatturato in doppia cifra. Dunque il primo anno della neo costituita associazione professionale si chiuderà positivamente. Per quanto concerne l'anno entrante, contiamo di sviluppare la crescita interna delle risorse, non tralasciando le eventuali opportunità che il mercato dovesse presentare, anche per affrontare sempre al meglio le innovative problematiche legali che riguardano il nostro settore. Guardiamo pertanto il prossimo futuro con un certo ottimismo».

«Lo studio sta consolidando il suo processo di crescita avviato in concomitanza con la significativa discontinuità aziendale e familiare che ha caratterizzato il capitalismo familiare di questi anni. Il cliente imprenditore è al centro delle attività dello studio che è stato coinvolto in numerose operazioni di Private Equity, passaggi generazionali e riorganizzazioni di gruppi societari» dice **Leo De Rosa**, di **Russo De Rosa Associati studio Legale e Tributario**, Dottore commercialista, Revisore legale dei conti, Professore a contratto di Valutazione d'azienda e Operazioni straordinarie - Università degli Studi di Milano, Esperto di discontinuità familiare e imprenditoriale. «Anche nel

2023 lo studio e i suoi professionisti primeggeranno nelle classiche predisposte da MergerMarket sul mercato italiano. Mai come in questo anno la straordinarietà ha preso il sopravvento sulla ordinarietà e lo studio ne ha giovato incrementando fatturato e collaboratori arrivando a sfiorare quota 100 professionisti. Questo ha comportato anche l'acquisizione di nuovi spazi fortunatamente adiacenti alla nostra storica sede di Piazza San Babila.

Guardando al 2024, sono convinto che ci sarà un mercato caratterizzato da un deciso incremento delle operazioni soprattutto nel secondo semestre. Mi aspetto vivacità infatti sia dal mercato primario, ovvero aziende a compagine familiare che si aprono per la prima volta al Private Equity, sia da operazioni di secondario in cui i fondi metteranno in vendita aziende acquistate in anni precedenti per le quali il «momento di maturazione» si avvicina anche sulla scia, speriamo, di un miglioramento dei conti aziendali legato al calo dell'inflazione ed alla progressiva attenuazione delle tensioni geopolitiche».

«**Studio Rock** nel 2023 ha confermato i buoni risultati economici raggiunti nel corso dell'anno precedente e mira a migliorarli nel 2024. L'auspicio di una crescita dei volumi sarà dato da diverse iniziative intraprese dallo studio, già nel corso dell'anno appena chiuso», dice **Fedele Gubitosi**, managing partner di studio Rock. «Tra le principali ricordo un maggior focus sulle operazioni di M&A e un maggior sviluppo della struttura su tutto il territorio nazionale. Infatti, alla sede principale di Milano, nei primi mesi del 2023, studio Rock ha deciso di affiancare una sede al sud, aprendo un proprio ufficio a Salerno. La fase di start-up iniziale ha dato ottimi frutti e ha confermato la bontà dell'iniziativa che ora sarà supportata da un ampliamento dell'organico campano. Nel corso del 2024 sono in fase di studio ulteriori aperture al fine di poter puntare a una presenza più capillare su tutto il territorio nazionale».

«Nel corso del 2023, **MDA - studio Legale e Tributario** prevede di registrare un fatturato complessivo di circa 6 milioni. Radicato nel Nordest, con sedi a Venezia, Padova e Treviso, lo studio attualmente conta oltre 40 professioni-

sti. Nel corso dell'anno, le pratiche che hanno evidenziato attività in crescita sono state soprattutto quelle di diritto amministrativo, bancario e finanziario, M&A e societario» dice **Alessio Vianello**, managing partner di MDA. «Lo studio ha dato vita a team interdisciplinari capaci di fornire consulenza a 360 gradi, con l'obiettivo di affiancare i clienti nel settore delle energie rinnovabili, superbonus, compliance aziendale (231, privacy, antiriciclaggio e whistleblowing) e parità di genere nei luoghi di lavoro. Per il 2024 è previsto un incremento delle attività nel settore della crisi d'impresa e delle transazioni fiscali».

© Riproduzione riservata

Supplemento a cura
di Roberto Miliacca
rmiliacca@italiainoggi.it
e Gianni Macheda
gmacheda@italiainoggi.it

