

L'avvocatura d'affari chiude il 2021 con un segno positivo, grazie alla consulenza alle pmi

# Bilanci in nero per gli studi: Covid e Pnrr trainano i conti

PAGINE A CURA  
DI FEDERICO UNNIA

Un 2021 all'insegna della crescita per gli studi legali che operano in Italia. L'ondata lunga dei provvedimenti anti covid ha sostenuto i bilanci delle law firm, permettendo loro crescita interessanti. E questo il quadro d'insieme che emerge da una ricognizione effettuata da *Affari Legali* dei bilanci dei principali studi presenti in Italia.

«Anche per questo anno fiscale, che si è chiuso a fine aprile 2022, siamo riusciti, e in misura crescente, a fare bene. **Dla Piper** si conferma l'unica law firm di matrice internazionale con un giro di affari superiore a quota 100 milioni e in crescita rispetto al risultato dell'anno scorso. Focalizzarsi sulle rispettive professionalità, potenziare l'efficienza, investire sulla formazione e sul rispetto della diversity di ciascuno rappresentano una scelta vincente che ci ha permesso di raggiungere migliori risultati», dice **Wolf Michael Kühne**, Country managing partner di **Dla Piper**. «Questo nonostante i due anni di pandemia. Per il prossimo anno ci aspettiamo che gli obiettivi che abbiamo già in pipeline permettano all'organizzazione di proseguire nel suo percorso di istituzionalizzazione, consolidando ulteriormente la sua posizione sul mercato legale italiano».

**Osborne Clarke** in Italia ha registrato nel 2021 un fatturato di 17,8 milioni confermando il trend in costante crescita guidato, negli ultimi 12 mesi, principalmente dai settori Energy & Utilities, Financial Services, Life Sciences & Healthcare. Gli elementi chiave alla base di questo andamento positivo li spiega **Riccardo Roversi**, managing partner di Osborne Clarke in Italia: «la nostra strategia internazionale che alla competenza legale e comprensione dei settori in cui i clienti operano aggiunge da tempo una terza dimensione: l'attenzione verso i driver trasformativi globali, quali la digitalizzazione, la decarbonizzazione e le dinamiche urbane. Il nostro sempre maggiore impegno in ambito Esg: siamo stati riconosciuti da una delle più importanti directory internazionali per la competenza con cui offriamo ai clienti



Wolf Michael Kühne



Riccardo Roversi



Filippo Modulo



Antonio Auricchio



Luca Picone



Francesco Sciaudone

consulenze in materia e abbiamo recentemente annunciato la nomina del gruppo di lavoro responsabile della definizione e dell'attuazione di *OC for Good*, il programma che promuove gli obiettivi Esg interni allo studio. In questo senso sono numerosi i progetti già avviati: tra questi, la misurazione e la riduzione della nostra impronta di carbonio secondo i parametri della certificazione Iso 14064-1 e un importante progetto di *Talent Development*. Fortemente positivi anche i numeri internazionali: Osborne Clarke ha infatti registrato una crescita del 19% dei ricavi complessivi. La proiezione attuale per il 2022 è di riconferma e consolidamento della crescita».

Essenziale il commento di **Filippo Modulo**, managing partner di **Chiomenti**: «il 2021 è stata decisamente un'ottima annata. Lo studio sta raccogliendo i frutti di un lungo percorso che guarda al futuro. Anche il 2022 si sta rivelando migliore di quanto potesse attendersi visto il complesso quadro geopolitico e macroeconomico. Settori in grande attività sono quelli energetico, infrastrutturale e delle telecomunicazioni. Ci sarà anche molta attività di restructuring e qualche ulte-

riore rilevante operazione nel settore delle financial institutions».

«Nel 2021 lo studio ha registrato un fatturato pari a 150 milioni di euro. Abbiamo investito nel rafforzamento dei nostri team e nell'ampliamento dei nostri servizi, al fine di supportare al meglio i nostri clienti nell'affrontare gli effetti della pandemia», dice **Antonio Auricchio**, co-managing partner dello studio legale **Gianni & Origoni**: «Lo studio ha continuato ad attrarre professionisti di elevato standing: nell'aprile 2021 si è unito a noi **Stefano Mele**, nel ruolo di socio a capo della nuova practice di Cybersecurity, che assiste le aziende dalla prevenzione fino ai momenti più critici di un cyber-attacco, un fenomeno che è cresciuto con la pandemia e con il conflitto tra Russia e Ucraina; a settembre il nuovo socio **Fabio Baglivo** è entrato a far parte del nostro dipartimento di diritto amministrativo, potenziando ulteriormente uno dei dipartimenti più affermati e consolidati nel mercato legale italiano. Inoltre abbiamo lanciato un Focus Team multidisciplinare dedicato ai fattori Esg. Il 2022 si presenta come un anno con caratteristiche estremamente polarizzate.

Non c'è dubbio che l'incertezza del quadro geopolitico e il contesto inflattivo, l'aumento del costo dell'energia e delle materie prime rappresentano delle sfide importanti per il sistema economico. D'altra parte, i prossimi mesi vedranno l'avvio dell'impiego degli investimenti legati al più importante piano di resilienza in ambito europeo (Pnrr). Proprio l'ambivalenza di queste tendenze favorirà gli studi di full service in grado di offrire un range completo di servizi, supportando le aziende in tutte le necessità, dal societario, al contenzioso, al tributario, al labour, al project finance».

Con un fatturato Italia nel 2021 di 44,8mln € (38,6 nel 2020), positivo anche l'andamento di **Hogan Lovells**. «I dati del 2021 confermano e migliorano un trend di crescita costante che stiamo registrando negli ultimi anni in Italia. Siamo davvero soddisfatti di questo risultato, frutto di un eccellente lavoro di squadra che vede coinvolti tutti i professionisti dello Studio», dice **Luca Picone**, Country managing partner di **Hogan Lovells Italia**. «È importante sottolineare che questa crescita è avvenuta in modo organico e senza l'ingresso di nuovi soci

dall'esterno. Si tratta di un percorso sostenibile che ci permette di concentrarci sulla crescita interna, sull'attrazione e la valorizzazione dei migliori talenti con la finalità di continuare sempre a migliorare il servizio che offriamo ai nostri clienti. La crescita per linee esterne è importante, ma è necessaria una strategia attenta e ragionata. Non vogliamo crescere per crescere, ma farlo rispettando il Dna dello studio e i nostri punti di forza».

«Il 2021 è stato un anno che ha fatto registrare una crescita del fatturato molto rilevante conseguita grazie al contributo portato da tutte le diverse practice», commenta **Bruno Gattai**, managing partner di **Gattai, Minoli, Partners**, il cui studio stima un fatturato di oltre 48 milioni di euro. «Siamo soddisfatti per avere conseguito questi risultati pur in un contesto di mercato non semplice. Abbiamo seguito positivamente le attività di consulenza nelle aree core del corporate M&a e del banking & finance ma ci sono state importanti crescite in altre aree di attività, quale ad esempio l'area *real estate*, settore nel quale abbiamo investito recentemente in capitale umano e i risultati sono stati subito eccezionali perché siamo stati coinvolti nelle principali operazioni concluse sul mercato italiano. Le previsioni per il 2022 sono positive nel senso di una ulteriore crescita di attività e fatturato. Questo anno festeggiamo i 10 anni di vita e la nostra struttura, crescita molto negli ultimi anni, si è stabilizzata e si trova in una positiva situazione di equilibrio e di crescita sostenibile».

A fronte di un fatturato di 49 mln euro, **Francesco Sciaudone**, managing partner di **Grimaldi**, commenta: «Si è trattato di un anno importante, ma di transizione, che non vede ancora valorizzati gli importanti ingressi fatti in corso d'anno, su Napoli come a Torino. Completeremo il percorso di crescita che ci porterà ad avere oltre 400 professionisti (a giugno siamo già arrivati a circa 350) con un consolidato di studio che stimiamo possa arrivare a 70 milioni. Si tratta di una crescita molto importante che avverrà a livello nazionale (con l'apertura di nuove sedi e l'ingresso di nuovi





► 1 agosto 2022

## Occhi puntati, ora, sull'effetto Ucraina sulle operazioni

team) sia internazionale (a gennaio abbiamo chiuso la collaborazione con il più grande studio al mondo, **Yngkete**, 12.000 professionisti e 103 sedi). A gennaio 2023 Grimaldi sarà una realtà profondamente diversa, pronta a consolidare la crescita e a valorizzare il network nazionale ed internazionale che ha saputo mettere insieme, nella logica della *one stop shop*, con una partnership profondamente rinnovata».

Conti in nero anche in **EY Studio legale e tributario**. «Dalla mia nomina a managing partner a luglio 2019, oltre 150 professionisti si sono uniti al team e la squadra si compone attualmente di oltre 750 persone. Il fatturato è cresciuto complessivamente di oltre il 30% e prevediamo una crescita cumulata di oltre il 40% con la chiusura dell'anno fiscale (giugno 2022)», commenta **Stefania Radoccia**, managing partner Area tax & law di EY. «Nel corso di questi anni abbiamo considerevolmente ampliato i settori coperti, integrando ad esempio l'Ip e il diritto ambientale, ma abbiamo anche consolidato l'offerta esistente in ambito corporate M&a e private equity e rafforzato la nostra expertise nei settori energia, infrastrutture, farmaceutico e immobiliare. Siamo in un periodo di forte crescita e siamo pronti a cogliere nuove opportunità. Abbiamo di recente presentato il piano strategico per i prossimi tre anni di attività dello studio: si prospettano all'orizzonte ulteriori *lateral hire* e un'espansione territoriale che riguarderà sia l'area legale che quella fiscale. Nei prossimi tre anni puntiamo a una crescita in linea con quella ottenuta nei precedenti tre». «È una fase di grande trasformazione per le aziende e, grazie ai cospicui investimenti previsti dal Pnrr, sono disponibili opportunità inedite, che contribuiscono a generare nuovi bisogni di servizi legali nei clienti. Il nostro ruolo di consulenti è cercare di anticiparli, offrendo supporto e competenza. Oltre alla rinnovata attenzione ai temi legati alla sostenibilità e alla transizione ecologica, che richiede sempre più competenze nell'ambito del diritto ambientale e dell'energia, ci sono diversi settori che potrebbero diventare strategici a breve - medio termine. La pandemia ha lasciato un segno profondo sul sistema economico del Paese e con la fine delle moratorie è previsto un aumento del flusso di nuove *non performing exposures*, pertanto Utp, Npl e processi di ristrutturazione sono settori sui quali si lavorerà molto. Gli obiettivi di ripresa economica, sospinti



Stefania Radoccia



Carlo Majer



Anna Caimmi

dagli investimenti pubblici, stanno senz'altro dando centralità ad alcuni ambiti giuridici, quali l'area del diritto pubblico e amministrativo e degli appalti. Anche il diritto tributario e quello del lavoro stanno vivendo una fase di grande vivacità: con la fine dello stato di emergenza, sono emerse nuove necessità di regolamentazione delle forme di lavoro agile e i progetti di riforma fiscale e le diverse forme di incentivazione nei più diversi ambiti richiedono sempre più specializzazione. Infine, i settori dedicati alla transizione digitale e all'innovazione, con le nuove sfide dell'AI, Nft e Metaverso, avranno numerose ricadute giuridiche in termini di protezione dei diritti di proprietà intellettuale e industriale, regolamentazione e contrattualistica».

«Il 2021, come il precedente, ha avuto un andamento fortemente legato ai ritmi impressi dalla pandemia: il nostro settore, fortemente anticiclico, è stato sotto i riflettori come mai prima», dice **Carlo Majer**, co-managing partner di **Littler**. «Pur non potendo certo paragonarci al personale sanitario, il nostro ruolo non è stato meno intenso sotto il profilo della richiesta di servizi. Per i nostri clienti, la possibilità di avere un confronto costante è stato un elemento fondamentale per navigare in una situazione senza precedenti e, soprattutto, in costante evoluzione. Abbiamo dunque lavorato a tempo strapieno, ottenendo una crescita che ha superato il 20% e che ha portato con sé una evoluzione dell'organico destinata ad un ulteriore sviluppo nei prossimi mesi. In senso più generale, stiamo invece assistendo ad una ulteriore evoluzione del nostro ruolo in un senso sempre più consulenziale che ci sta portando a divenire veri e propri partner strategici dei nostri clienti».

«Siamo molto soddisfatti del 2021 sia sotto il profilo dei risultati economici dello studio che per la qualità dei casi seguiti» afferma **Roberto Leccese** managing partner di **Ughi e Nun-**

**ziant**. «Abbiamo confermato le aspettative di crescita, trainata dal contenzioso (+14% di ricavi), oltre al Corporate M&a che rimane stabile ed è il nostro «core business», e da alcune industrie sulle quali abbiamo investito con ottimi risultati: nuove tecnologie (+20%), real estate (+10%). Inflazione e tensioni geopolitiche caratterizzano il 2022 come un anno di marcata discontinuità che, tuttavia, riteniamo possa generare importanti opportunità: dall'implementazione del Pnrr alle problematiche connesse alle sanzioni, dalla transizione ecologica, dal rilancio delle energie rinnovabili e dal revival di settori come l'oil & gas che sembravano sul viale del tramonto».

«Lo studio nel 2021 ha raggiunto ottimi risultati di fatturato, significativamente superiori al budget (comunque prudente), anche grazie alla ripresa economica generalizzata con un'importante richiesta di assistenza soprattutto per operazioni straordinarie», dice **Enrico Del Sasso**, partner di **Talea Tax Legal Advisory**. «È ciò ha premiato la scelta di investire rilevanti risorse proprio nel periodo della pandemia, sia per potenziare le dotazioni hardware e software (in modo da consentire la piena operatività di tutti i servizi anche in remoto), sia, quasi in controtendenza, per realizzare una nuova area di ricevimento clienti con sale riunioni e reception separata dagli uffici dei professionisti. Riteniamo infatti che, pur nell'era digitale e con le connesse nuove efficienze, sia importante poter accogliere anche in presenza i nostri interlocutori (clienti, colleghi e controparti) privilegiando la qualità alla quantità».

Soddisfatto anche **Alberto Porzio**, managing e funding partner dello studio legale **LegisLab**: «Il 2021 si è chiuso con un trend in crescita di circa il 20% rispetto all'anno precedente. Del fatturato complessivo buona parte proviene dalla consulenza e assistenza fornita a clienti italiani ed internazionali nell'ambito delle pratiche di diritto sportivo e M&a.

Guardo al 2022 con molto ottimismo. Nonostante all'inizio dell'anno lo Studio abbia subito l'uscita di alcuni soci, l'attuale esercizio si è aperto con una tendenza positiva, che sono fiducioso potremo confermare a fine anno, eguagliando i risultati raggiunti da **LegisLab** nel 2021. Tra gli obiettivi a breve termine vogliamo continuare a rafforzare i dipartimenti di punta dello studio. Al contempo sostenere la continua crescita del dipartimento di real estate anche a seguito dei cambiamenti imposti al mercato dalla pandemia a cui i maggiori players del mercato devono adeguarsi e del dipartimento di diritto amministrativo, guardando con attenzione alle nuove possibilità offerte dal mercato in continua evoluzione. Sarà obiettivo dello studio, infine, individuare *lateral hires* strategici in linea con gli obiettivi di **LegisLab**».

Nel quarto anno dalla sua apertura **Dwf Italy**, branch italiana di **Dwf Group Plc**, mantiene il trend positivo con un giro d'affari di 11 milioni di euro, con una crescita del 35% rispetto all'anno precedente. «La crescita organica e il consolidamento delle nostre pratiche hanno consentito a **Dwf Italy** di raggiungere quest positivo risultato», dice **Michele Cicchetti**, managing partner dello studio. «L'anno fiscale 21/22 si è chiuso con un risultato (+35%) molto positivamente ottenuto attraverso una crescita organica (ovvero senza *lateral hires*) di tutte le pratiche dello studio a conferma che la scelte strategiche e i servizi legali offerti sono stati positivamente accolti dai nostri clienti. L'obiettivo del 2023 è continuare il processo di crescita e individuare *lateral hires* strategici che ci consentano di offrire maggiori e nuovi servizi ai nostri clienti».

**Mario Cozza**, partner di **Fdl Studio Legale e Tributario**, ricorda che lo studio conta principalmente su una clientela di piccole e medie imprese e, nonostante il periodo pandemico, ha registrato ottimi risultati economici nel 2020 e nel 2021. «Ciò nonostante, in considerazione del momento di par-

ticolare difficoltà che stanno vivendo alcuni dei settori di mercato di cui **Fdl** si occupa specificatamente e, in particolare, le società di carattere commerciale, è possibile che nel 2022 si registri una flessione dei risultati economici inizialmente attesi. Un settore delle nostre attività professionali che invece potrà beneficiare di questa complicata congiuntura economica e sociale è a nostro parere il diritto immobiliare. Il «real estate», quanto meno a Milano è un mercato tutt'altro che regredito nell'ultimo periodo ed anzi sta vivendo un momento di considerevole crescita. Pensiamo che anche il diritto del lavoro, il diritto societario e il diritto della crisi di impresa, potranno registrare ancora risultati di rilievo per i motivi legati alle necessità di riorganizzazione e ristrutturazione di molte aziende. Infine, pensando al mercato degli studi legali, notiamo una crescente difficoltà di reperire risorse umane al di sotto dei 30/35 anni, difficoltà che, in effetti, sembra avere più di una motivazione. L'atteggiamento dei giovani riguardo al mondo del lavoro in generale e alla professione in particolare, si inquadra, oggi, nella sensibilmente diminuita attrattiva esercitata dalla professione legale in Italia, come tradizionalmente intesa».

Infine **Anna Caimmi**, founding partner di **Lexant** sottolinea come «Il mercato stia radicalmente mutando, richiedendo una consulenza legale che risponda a livelli di professionalità sempre più elevati, ma che sia al contempo orientata all'innovazione, attenta alle tematiche ESG, con un atteggiamento di ascolto proattivo. **Lexant**, che da gennaio 2022 è divenuta una delle prime Società Benefit tra Avvocati, affronta il nuovo panorama legale con approccio multidisciplinare, dedicandosi allo sviluppo delle divisioni relativamente più giovani. In particolare, la richiesta sui temi di compliance Privacy e 231/01 ha visto una crescita molto forte, rispettivamente del 70% e del 50% rispetto al 2020. Per quanto riguarda il Banking-Factoring, il 2021 è stato un anno di grande crescita non solo per il fatturato (+25%). Infine è stato un anno di sviluppo e investimenti anche per la governance dello studio, con l'inserimento ex novo di figure manageriali nell'Amministrazione-Finanza e nel HR».

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