ItaliaOggi Sette

diffusione:88589
tiratura:133263

La pandemia ha inciso sull'attività dell'anno appena chiuso, ma le prospettive sono positive

Studi legali, un 2021 nel segno della resilienza

Pagine a cura DI ALBERTO GRIFONE

Emutato il portafoglio dei mandati: quello che si è perso in alcuni settori è stato colmato da altre attività; minori ricavi spesso hanno portato a una migliore redditività; infine, se il 2021 porta preoccupazioni, cambierà radicalmente l'organizzazione del lavoro, diminuendo i costi fissi. Sono le aspettative sul nuovo anno appena iniziato che emergono dai commenti delle principali law firm in Italia, che Affari Legali ha sentito questa settimana per avere un polso delle attese dei legali per il 2021.

«Dal punto di vista del fatturato, prevediamo di chiudere in linea con i risultati dello scorso anno», dice **Antonio Auricchio**, co-managing partner dello studio legale ***Gianni & Origoni***. «Dal punto di vista dei progetti portati avanti, il 2020 ha visto un ulteriore passo in quel percorso verso l'istituzionalizzazione che lo studio ha da tempo intrapreso e che quest'anno si è concretizzato nella transizione al nuovo brand, Gianni & Origoni. Molte operazioni erano state avviate prima dell'emergenza, e molti settori si sono dimostrati resilienti. Penso al farmaceutico, infrastrutture. Inoltre, l'arrivo dei vaccini, fa sperare per un progressivo ritorno alla normalità e per un mercato che mostri complessivamente maggiore fiducia nel futuro» . Difficile fare delle previsioni di fronte alla situazione di grande incertezza che stiamo vivendo, che non ha precedenti. «Ci aspetta un anno di costruzione di una nuova normalità. Guardiamo con fiducia al 2021. Lo studio al momento non sta prendendo in considerazione interventi riorganizzativi».

Antonio Auricchio

«Il nostro studio nel mondo e in Italia ha continuato anche nel 2020 a mantenere un livello di crescita di fatturato in linea con la crescita costante degli anni passati. Non essendoci stato alcun rallentamento nel 2020, non possiamo neppure parlare di ripresa nel 2021», dice **Luca Picone**, country managing partner di ***Hogan Lovells***. «Nel nuovo anno stimiamo una ripresa dell'M&a, grazie alle disponibilità finanziarie dei fondi di private equity, a un auspicato assestamento del mercato e a un riequilibrio delle aspettative di prezzo dei venditori in linea con la nuova realtà nella quale ci troviamo. I settori che hanno beneficiato della pandemia come il farmaceutico, la logistica e l'IT continueranno la loro crescita mentre settori come la moda, leisure e il retail che hanno sofferto nel 2020 prevediamo che continueranno questo trend quanto meno per il primo semestre del 2021». Per quanto riguarda lo studio, «non prevediamo alcuna riduzione di organico. Tutt'al più possiamo immaginare una riduzione nell'uso degli uffici in studio, in considerazione del fatto che quando sarà tornata una situazione di normalità post-Covid, potremmo decidere di adottare politiche di parziale *remote working* a rotazione, con una minor necessità di presenza in studio. Questo ci potrebbe permettere di risparmiare nella spesa per uffici per incrementare gli investimenti nelle persone e nella tecnologia» chiosa.

Luca Picone

Impatto della pandemia anche su ***Linklaters***. «L'anno era iniziato bene, con un ottimo primo trimestre, e chiude bene, con una ripresa dell'attività nel quarto trimestre. Il risultato finale sarà penalizzato dal rallentamento nei mesi centrali, ma tutto sommato è andata meglio di quanto non ci si potesse aspettare all'inizio della pandemia», dice **Andrea Arosio**, managing partner di Linklaters Italy. «Stimiamo un incremento dell'attività legata al *distress* (non solo ristrutturazioni, ma anche operazioni societarie e sul mercato dei capitali), probabilmente a partire dal secondo trimestre. Non ci aspettiamo una vera normalizzazione dei livelli di attività se non, auspicabilmente, dopo l'estate».

Andrea Arosio

«Chiuderemo in linea con il 2019. La pandemia ha rallentato quest'anno la nostra crescita. Contiamo di crescere almeno del 10%, se potremo tornare alla normalità entro la fine del 1° semestre 2021», chiosa **Giuseppe La Scala**, senior partner di ***La Scala Società tra Avvocati***. «Se il sistema bancario affronterà la crisi delle imprese con visione strategica e intenti proattivi, siamo pronti ad affiancarlo. La nostra capacità di affiancare grandi istituzioni finanziarie nella gestione strategica degli Npe (con gli Npl, ora anche gli Utp) sarà una carta vincente in un mercato che l'anno prossimo non potrà tardare a muoversi in modo strutturato. Rafforzeremo l'Area Imprese, perché il 2021 sarà un anno di operazioni straordinarie anche per le pmi, e investiremo ancora nell'automazione e nell'ingegnerizzazione dei processi di contenzioso massivo e di gestione giudiziale di portafogli Npe».

Giuseppe La Scala

Ottimismo anche in ***Pedersoli Studio Legale***. «Chiuderemo l'anno in crescita rispetto al 2019. Durante il primo lockdown abbiamo portato a termine con successo gran parte delle operazioni che erano iniziate precedentemente. L'anno si è contraddistinto da pratiche di finanza straordinaria legate proprio alla gestione della fase emergenziale», spiega **Carlo Re**, equity partner e membro del consiglio direttivo di Pedersoli Studio Legale. «Il mercato del private equity ha vissuto una fase che definirei di sostanziale attesa, in cui si è assistito a uno slittamento di iniziative, che ora sono in via di ripresa. Nel mercato c'è molta liquidità per la fase di politica monetaria espansiva ed è ragionevole attendersi un certo dinamismo». «Pensiamo che il 2021 possa essere un anno interessante per la ripresa del mercato M&A. Notiamo una diffusa esigenza di consolidamento e di aumento dei volumi per linee esterne, nonché un forte interesse degli investitori (anche esteri) verso le tante eccellenze italiane. Per queste realtà, peraltro, non si nota un significativo ridimensionamento delle valutazioni», chiosa.

Carlo Re

«Chiuderemo il 2020 inaspettatamente bene, sia come numeri, sia come qualità del lavoro», dice **Bruno Gattai**, managing partner di ***Gattai, Minoli, Agostinelli & Partners***. «Tenendo conto del Covid, consideriamo eccezionali i risultati ottenuti che confermano la qualità e il posizionamento di eccellenza dello studio. Per il nuovo anno molto dipenderà da come e quando si risolverà la pandemia. Sento colleghi di altri studi molto preoccupati per il 21. Fortunatamente, tra deal in corso e deal che stanno per iniziare, la nostra pipe line è molto ricca e quindi per lo studio sono molto fiducioso. Tutto è perfettibile e tutto va sempre migliorato, però sono molto contento del modo in cui lo studio si è rapidamente adattato alla nuova modalità di lavoro. La vera sfida è riuscire a coinvolgere i più giovani, dandogli la possibilità di imparare anche senza avere quel contatto umano, visivo, così importante per loro. Nel nostro mestiere anche il tono di voce, la gestualità, la battuta che stempera i momenti di tensione, spesso fanno la differenza e queste sono cose che i più brillanti possono assimilare solo partecipando, vedendo e ascoltando» .

Bruno Gattai

Positivo anche il giudizio di **Riccardo Roversi**, managing partner di ***Osborne Clarke Italia*** per il quale «il 2020 si chiude con ricavi invariati rispetto al 2019, ma una redditività migliorata grazie alla minore incidenza di alcuni costi (trasferte, soprattutto). Nonostante una innegabile sensazione di incertezza, in fondo credo che il 2021 sarà un anno positivo. Alcuni clienti dovranno fare i conti con le effettive conseguenze di questa crisi (di cui ancora non siamo completamente consapevoli, in virtù del perdurante stato di emergenza in cui viviamo), ma credo che anche la gestione di questi aspetti possa creare opportunità per il nostro business. Alcune misure straordinarie disposte dal Governo ci hanno dato la possibilità di rafforzare la nostra struttura patrimoniale e, paradossalmente, trovo siamo più forti di prima. Abbiamo deciso di chiudere uno dei nostri uffici, senza alcun impatto per clienti, professionisti e per i nostri livelli di attività. Investiremo in una profonda ristrutturazione dei nostri uffici di Milano, per prepararli a un uso più flessibile, che sarà a mio parere il tratto caratteristico del nostro modo di lavorare nel futuro prossimo».

Riccardo Roversi

«Il preconsuntivo di chiusura del 2020 mostra non solo una tenuta dei volumi di attività e ricavi in linea con il 2019 ma un probabile miglioramento», commenta **Roberto Leccese**, managing partner di ***Ughi e Nunziante***. «Per il 2021 vediamo due scenari: uno di stabilità, con andamento organico delle

Supplemento a cura di ROBERTO MILIACCA
rmiliacca@italiaoggi.it
e GIANNI MACHEDA
gmacheda@italiaoggi.it

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

ItaliaOggi Sette

diffusione:88589
tiratura:133263

Attesa della ripresa per m&a e crescita per pharma e It

Roberto Leccese

attività, e uno con opportunità di crescita. Per questo secondo scenario molto dipenderà dalla capacità del Paese di sfruttare i fondi Next Generation EU e indirizzarli verso interventi in grado di attivare processi virtuosi e generare crescita. Molti interventi sono stati già realizzati al nostro interno, dal ripensamento degli spazi in ottica qualitativa a interventi di organizzazione e gestione dello smartworking».

«Siamo in linea con il 2019 e speriamo di chiudere l'anno con un sia pur piccolo segno positivo. Sarebbe un piccolo miracolo, dato che il settore giudiziale è stato duramente colpito da una sostanziale paralisi, cui è seguita una ripartenza soltan-

Stefano Previti

to parziale: ancora oggi sono frequenti i provvedimento di rinvio delle udienze a date lontane», dice **Stefano Previti**, managing partner dello ***Studio Previti***. «Regna ancora un clima di profonda incertezza e le conseguenze economiche delle politiche adottate per gestire la pandemia devono ancora in gran parte manifestarsi, basti pensare a cosa potrebbe accadere quando sarà revocato il blocco dei licenziamenti. Temo che il 2021 sarà un altro anno complicato, ma non ci dobbiamo scoraggiare: teniamo duro finché non sarà «passata a' nuttata». Seguiamo la tenuta dei nostri clienti in questo contesto di grande difficoltà. Occorre tenere in debito conto che la crisi non sta colpendo tutti allo stesso modo ma si sta accanendo su alcuni settori specifici. Serve un ritorno alla normalità, che potrà venire soltanto da efficaci soluzioni di gestione dell'emergenza sanitaria. Se ciò avverrà nel 2021, sarà fisiologica una ripresa delle attività e potrà riavviarsi il motore dell'economia. Anche i Tribunali si spera possano riprendere a viaggiare al ritmo antecedente alla crisi, non esaltante ma decisamente superiore a quello attuale. Non posso fare a meno di notare come oggi siano presenti grandi differenze da foro a foro, da sezione a sezione e da giudice a giudice, nell'adozione degli strumenti tecnologici di gestione delle udienze. Detto in parole povere: a chi si adopera encomiabilmente per tenere le udienze programmate in videoconferenza o trattazione scritta, fa da contraltare chi semplicemente rinvia tutto».

«I nostri flussi di lavoro inbound si sono mantenuti mediamente costanti. Prevediamo ricavi nel 2020 non inferiori al 2019, ma con costi variabili minori», dice **Roberto A. Jacchia**, partner di ***De Berti Jacchia Franchini Forlani Studio Legale***. «Ciò che accadrà durante il seguito della pandemia e a valle del cambio di amministrazione Usa a livello globale è un grande interrogativo, e chi vende servizi legali è un attore per definizione debole, che non può che muoversi nella scia dei macro-trend politico-economici. Prevediamo aumento del lavoro dai clienti pharma/health sciences, luxury, IP, logistica, alimentare, digitale e commercio elettronico. Al contrario, ci aspettiamo cali dai settori trasporti, automotive, retail, turismo e servizi. Il lavoro di provenienza estera, per noi superiore alla metà del volume, aumenterà ancora rispetto al lavoro domestico. Rallenteremo il turnover del personale dipendente, di cui abbiamo imparato ad avere un po' meno bisogno di prima (ma non dei collaboratori, il cui numero se mai potrebbe aumentare), e potremmo moderatamente ridurre nel medio termine, od altrimenti occupare con nuove

Francesco Pisciotta

risorse, i nostri spazi fisici, che rimarranno meno impiegati durevolmente a motivo del radicarsi delle riunioni e del lavoro da remoto come abitudine sociale».

Ottimismo anche in ***Baker McKenzie*** «Il nostro esercizio fiscale chiude al 30 giugno, per cui l'effetto Covid si è fatto sentire solo nell'ultimo trimestre e, anche grazie all'attivazione immediata di alcune misure di disciplina finanziaria, siamo riusciti a contenerne l'impatto, chiudendo a livelli poco inferiori a quelli dell'esercizio precedente», dice **Francesco Pisciotta**, managing partner di Baker McKenzie. «Per l'esercizio in corso prevediamo un miglioramento complessivo perché ci aspettiamo che il primo semestre 2021 sarà positivamente influenzato oltre che dalla diffusione del vaccino, dalla normalizzazione di fattori geopolitici critici quali la guerra commerciale Usa/Cina e la trattativa Brexit. Sul 2021 siamo ottimisti. Termineremo a breve il rinnovo dei nostri uffici in ottica di polifunzionalità, necessaria ad operare la professione legale nella stessa prospettiva dei clienti più sofisticati».

«Il 2020 è stato un anno in

Margherita Grassi Catapano

crescita rispetto al 2019, per l'acquisizione di nuovi importanti clienti ma anche di lavoro "extra" legato ad aspetti contrattuali fortemente impattati dalla pandemia», spiega **Margherita Grassi Catapano**, cofondatrice con **Francesca Sutti** di ***WeLex***. «Guardiamo con fiducia al 2021 perché lo studio tendenzialmente lavora solo per grandi clienti istituzionali, cosa che non ci espone al rischio di insolvenza degli stessi. Inoltre prevediamo un aumento del volume di lavoro spinto dalla crescita del settore del contenzioso. Potremmo riorganizzare le cose per tornare parzialmente alla situazione pre-Covid, prevedendo una maggior presenza in sede delle persone, soprattutto delle figure più junior che attualmente sono quelle più svantaggiate da questa situazione».

«Abbiamo riscontrato un incremento di attività afferenti alle problematiche societarie e di impatto della pandemia Covid-19 sui contratti internazionali in essere», dice **Cristina Biglia**, partner di ***Mercanti e Associati***. «Si sta profilando un significativo fermento del mercato legale in previsione di un auspicato graduale ritorno alla normalità in modo particolare nei settori del real estate, assicurativo e wealth. Guardando al 2021 personalmente, confido in uno sviluppo dell'associazione anche a livello internazionale. Saremmo così in condizione di ampliare le nostre aree specialistiche di competenza anche su giurisdizioni diverse da quella domestica».

«Nonostante la difficoltà crescheremo rispetto al 2019, non come avevamo budgettato, ma comunque in modo molto soddisfacente. L'ultimo semestre 2020 ha riaperto i giochi in molti ambiti della nostra consulenza e per l'importante work in progress pensiamo il 2021 possa avere una crescita a doppia cifra», dice **Giovanni**

Giovanni Lega

Lega, managing partner di ***Lca Studio Legale***. «In tempi non sospetti avevamo già preso in considerazione l'ipotesi dello smart working, certamente diverso dal 100% a cui siamo stati costretti come anche dall'attuale, ipotesi che ora stiamo valutando insieme ad una società specializzata. È evidente che tale riorganizzazione includerà anche un nuovo concept di spazi e logistica. Stiamo cercando di avvicinarci all'idea di avere un posto di lavoro ma non necessariamente personalizzato».

«Il 2020 è stato un anno positivo ed in crescita per lo studio», commenta **Massimo Tavella**, founder di ***Tavella Studio di Avvocati***. «Sul piano dell'attività consulenziale abbiamo osservato una sostanziale continuità con il 2019. In netta crescita sono i numeri della practice giudiziale, che ha visto lo studio coinvolto in alcuni casi piuttosto importanti nel settore IT, telecomunicazioni e alimentare. Onestamente, sta diventando sempre più complesso fare previsioni affidabili. Ci sono segnali che lasciano intendere la continuazione di un trend positivo. Il 2021 si prospetta un anno in cui le imprese dovranno sviluppare la loro "identità digitale", assicurandosi di offrire al consumatore un'esperienza digitale integrata e complementare a quella tradizionale. Al tempo stesso le tecnologie espongono però il business a rischi doversi e per certi versi più insidiosi» .

«Negli ultimi anni il trend è stato sempre positivo e prevediamo di chiudere il 2020 in crescita rispetto l'esercizio precedente», dice **Giovanni Battista Martelli**, ceo dello ***Studio Martelli & Partners S.p.A.***. «Per il 2021 stiamo lavorando a progetti importanti e innovativi. Dobbiamo comprendere che il ruolo dell'avvocato come lo abbiamo sempre concepito non è più in grado di rispondere alle esigenze del mercato. La professione non ruota più intorno singolo avvocato ma è sempre più Legal as a Service.».

«Il trend per quanto riguarda lo studio è stato positivo con l'acquisizione di nuovi clienti», spiega **Maurizio Bortolotto**, partner e socio fondatore dello ***Studio Gebbia Bortolotto Penalisti Associati***. «Ad oggi pensiamo di mantenere il trend di crescita grazie alla specializzazione dello studio che è stato elemento di forza per il 2019. Sicuramente molte aziende hanno approfittato di questo periodo per avviare piani di ristrutturazione dove la compliance e la governance sono al centro di questi cambiamenti. Dobbiamo fare crescere la nostra squadra in termini di skills e di persone. Questo è il vero tema delicato, è sempre più difficile trovare persone giovani e motivate. La ricerca dei neolaureati da far crescere nelle tre sedi dello studio (Torino, Milano e Roma) e portare ad essere dei professionisti a 360 gradi è la vera scommessa riorganizzativa per il 2021».

«Il trend in generale per il mercato dei servizi Tax&Legal risente della riduzione della spesa dei clienti dovuta al lockdown e in alcuni casi del deterioramento delle performance aziendali e conseguenti programmi di riorganizzazione», spiega **Tommaso Vio**, presidente di ***Adacta.*** «Gli interventi a sostegno delle imprese hanno dato un forte contributo ad evitare in alcune situazioni critiche in alcuni settori dell'economia. Complessivamente chiuderemo una

Tommaso Vio

lieve riduzione rispetto al 2019, anche grazie alla buona ripresa delle attività nel secondo semestre. Il servizio che ha risentito di più dell'emergenza è stato il tax litigation per l'interruzione dell'attività giudiziaria e molto dipenderà dalle iniziative del governo» .

Infine per **Gianluca Spolverato**, socio fondatore di ***Wi Legal*** «il 2020 ha segnato per noi la nascita del nuovo progetto. È stato quindi un anno positivo sia in termini di rafforzamento organizzativo sia per quanto concerne la nostra capacità di presidio territoriale. L'attività è stata poi favorita dalla sostanziale centralità del diritto del lavoro nel corso dell'emergenza, in particolare per quanto riguarda alcuni dei settori di nostra specializzazione, penso alla logistica, al trasporto e alla grande distribuzione, attività che di fatto non si sono mai fermate. Al momento stiamo valutando alcune opportunità, delle quali un paio potrebbero concretizzarsi a inizio 2021. Dovrà essere posta forte attenzione sulla struttura organizzativa, con la necessità di regolare in maniera appropriata il lavoro smart, basandolo su una politica di responsabilità del singolo lavoratore. Occorre un ripensamento dei modelli retributivi e delle logiche di welfare aziendale. Su questi fronti saremo particolarmente impegnati nei prossimi mesi»

© Riproduzione riservata

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato