

Le previsioni sull'andamento dell'economia e delle professioni secondo gli avvocati d'affari

Studi legali, un 2022 nel segno della ripresa e dell'innovazione

PAGINE A CURA

DI ALBERTO GRIFONE

Appena 12 mesi fa molti professionisti a capo delle law firm in Italia non avrebbero immaginato di superare la fase acuta del Covid con bilanci in crescita a fine 2021. Con il Pnrr in piena attuazione, e un primo ministro competente e autorevole a livello internazionale come Mario Draghi, i conti del 2022 si preannunciano ancora migliori.

«Nonostante lo scorso anno fiscale si sia aperto e chiuso nel pieno di una pandemia, lo studio ha consolidato la sua posizione di principale player internazionale del mercato. Non possiamo dire che gli effetti del Covid non ci siano stati e questo rende ancora più straordinario il risultato economico raggiunto, che dimostra una capacità di resistenza e di adattamento a condizioni totalmente inattese e una capacità di agire sulle leve più importanti, compresa quella dei costi», ricorda **Wolf Michael Kühne**, Country managing partner di **Dla Piper** in Italia. «I settori a contenuto innovativo e tecnologico o a operatività on line e a distanza, come Life Science, Media e Fintech hanno avuto una maggiore crescita e un'operatività più intensa. Al contempo, settori tradizionali, dal Real Estate al Private Equity e VC al banking & finance classico stanno registrando performance di attività sopra la media specialmente nella seconda parte dell'anno».

Per **Giovanni Pedersoli**, partner di **Pedersoli Studio Legale** «il 2021 è stato un anno estremamente positivo per il settore legale che è stato in larga misura trainato dalla vivacità del M&a. Da un lato il periodo di stabilità e credibilità politica che sta attraversando il Paese, dall'altro la grande liquidità presente sul mercato hanno fatto sì che il 2021 abbia registrato un notevole aumento, rispetto al 2020, del numero di operazioni. Ciò conferma il rinnovato interesse degli investitori stranieri per le aziende Italiane. Nel 2021 lo studio confermerà gli ottimi risultati del 2020 che erano già fortemente in crescita rispetto all'anno precedente». Lo studio ha visto l'ingresso di 30 professionisti tra senior associate, associate e trainee che vanno a rafforzare ulteriormente la massa critica dei principali team per assicurare che l'headcount sia allineato alle esigenze dei clienti in riferimento alle principali opera-

zioni di mercato che segue. «È sempre difficile fare previsioni in un contesto così fluido. Nel 2022, in termini di fatturato, se il mercato continuerà ad essere così vivace riteniamo di poter fare molto bene».

«Sotto il profilo del business è stato un anno molto positivo, che ha beneficiato di una serie di fattori favorevoli, tra cui la presenza sul mercato di notevole liquidità, di un governo guidato da un premier autorevole e stimato anche a livello

internazionale, un rinnovato interesse degli investitori esteri verso il nostro Paese», dice **Antonio Auricchio**, co-managing partner dello Studio legale **Gianni & Origoni**. «L'attività M&a è in forte ripresa. Lo studio è riuscito a cogliere le opportunità del mercato e a rispondere efficacemente ai mutati bisogni dei clienti, lanciando servizi innovativi – si veda per esempio il team dedicato alla cybersecurity – e consolidandone altri già affermati – come il focus team Esg». «Il 2021 ha confermato il ritorno di importanti operazioni di M&a in Italia sia per numero che per valore. Da evidenziare il ritorno di grandi deal in Italia in molti settori (energia) e il rinnovato interesse per l'Italia di operatori industriali e private equity stranieri, grazie agli effetti positivi della campagna di vaccinazioni, all'effetto di stabilità del governo Draghi e all'approvazione del Pnrr. Vi sono settori nuovi che hanno aperto ulteriori ambiti di attività; penso al nostro nuovo team Cybersecurity, impegnato nell'assistere numerose aziende leader sotto attacco. Le risorse del Pnrr attiveranno un consistente flusso di progetti e attività».

Barometro al bello anche per **Orrick**: «Il 2021 è stato un anno molto positivo, sia per l'attività degli uffici italiani che di Orrick nel mondo. Il risultato più importante è stato quello di raggiungere e mantenere un assetto organizzativo

che, nella nuova normalità indotta dalla pandemia, ci permettesse da un lato di continuare a fornire ai nostri clienti un'assistenza tempestiva ed efficiente e dall'altro di riprendere il percorso di crescita sostenibile che gli uffici italiani di Orrick hanno intrapreso ormai da alcuni anni», dice **Guido Testa**, partner nonché Office leader di Orrick Italia. «I settori che hanno registrato le migliori performance nel 2021 sono stati senz'altro l'energy & infrastructure e il tech & venture capital. Quanto all'energy, evidentemente la necessità di accelerare la transizione energetica verso fonti di energia rinnovabili ha spinto in maniera importante gli investimenti e le operazioni nel settore. Quanto al tech & venture capital, l'opportunità

di colmare il divario nei confronti di mercati più tecnologici e più evoluti (quali Usa e Uk) ha attirato un grandissimo interesse di investitori italiani e stranieri sul nostro mercato. Prevediamo nel 2022 di continuare a consolidare la nostra attività e presenza sul mercato italiano, inserendo nuove specializzazioni su base strategica. Questo naturalmente potrà comportare anche un incremento dell'organico dell'ufficio di Milano e di Roma. Prevediamo che il 2022, come gli esercizi precedenti, vedrà una crescita dei nostri ricavi e della nostra marginalità».

«Il 2021 è stato un anno nel complesso positivo, caratterizzato da un rallentamento dell'attività nel secondo trimestre, compensato da una crescita importante a partire dal terzo trimestre e proseguita negli ultimi mesi dell'anno», spiega **Andrea Arosio**, managing partner **Linklaters Italy**. «Non abbiamo assistito a un significativo incremento dell'attività distress, come in-

vece, insieme ad altri protagonisti del settore, ci aspettavamo. Tuttavia, l'incremento nel mercato dell'M&a e una certa vivacità del mercato dei capitali ci hanno consentito di raggiungere risultati migliori rispetto all'anno precedente» Il settore che ha registrato i risultati più significativi è stato l'M&a, che significa il coinvolgimento di tutte le practice dello studio: dal Corporate al Banking, dal Tax al Capital Markets, fino al contenzioso. A settembre è entrato un team di sette professionisti guidati da un partner, che hanno rinforzato in maniera significativa la practice di Real Estate. «Guardiamo al 2022 con ottimismo, in quanto ci sembra che il trend di crescita del mercato dell'M&a e del mercato dei capitali, che abbiamo osservato negli ultimi mesi del 2021, sia destinato a continuare. A livello di organico, abbiamo fatto investimenti importanti nel corso degli ultimi mesi e quindi non prevediamo un'ulteriore significativa crescita».

Di anno molto positivo parla **Bruno Gattai**, managing partner dello studio legale **Gattai, Minoli, Partners**. «Registriamo un'importante crescita in termini di incassato, utile, profilo delle operazioni seguite e posizionamento sul mercato, con 30 nuovi ingressi in organico. Il settore più dinamico è il corporate finance che ha anche beneficiato del ciclo economico positivo del Paese. Allo stesso tempo segnaliamo il successo dello studio in un settore nel quale abbiamo deciso di investire in cui siamo entrati da poco: il real estate. Nel 2021 abbiamo concluso due delle più importanti operazioni effettuate sul mercato. Con gennaio si ricomincia, anche se abbiamo una buona pipeline e contiamo di crescere ancora».

«A dispetto del periodo complicato, l'anno corrente è stato il migliore della storia dello studio. Soprattutto nell'ambito del contenzioso, i carichi di lavoro sono significativamente aumentati, qualitativamente e quantitativamente» spiega **Massimo Tavella** fondatore di **Tavella Studio di Avvocati**. I settori cresciuti maggiormente sono quelli della moda, dei prodotti di consumo e alimentare, sia per quanto riguarda la consulenza sia per il contenzioso. «La sempre maggiore velocità con la quale le aziende affrontano le sfide di mercato comporta un livello di assistenza sempre più affinato e profilato sulle specifiche esigenze manifestate. Gli ottimi risultati raggiunti hanno coinciso temporalmente con una importante ricambio interno di personale. L'obiettivo attuale è quello di organizzare e valorizzare il talento. Il 2022 dovrebbe essere di stabilizzazione. Non prevedo particolari cambiamenti sia nel volume, sia nella pianta organica. Saremo pronti a cogliere le eventuali opportunità che il mercato dovesse offrire» chiosa Tavella.

«Nonostante la pandemia, la necessità di imparare a lavorare in modo sempre più dematerializzato, le restrizioni di mobilità e dei rapporti sociali e interpersonali, l'esercizio 2021 si avvia a chiudere con buoni risultati migliorativi rispetto al 2020, sia in termini di fatturato e di marginalità, che di risparmi e ottimizzazioni dei costi», dice **Roberto A. Jacchia**, partner di **De Berti Jacchia Franchini Forlani Studio Legale**. «L'alternanza tra lavoro in presenza e lavoro da remoto si è stabilizzata e abbiamo mantenuto i livelli di efficienza e di capacità di risposta consueti. Tutte le aree di practice hanno tenuto

o si sono espanse, registrando in particolare nella seconda metà dell'anno un marcato aumento del lavoro M&a e di tutto ciò che riguarda investimenti esteri ed ingresso nel mercato italiano». Soprattutto a partire dalla seconda metà dell'anno, il lavoro M&a e transactional, quello relativo a progetti con componenti IP e di innovazione, e quelli legati al mondo digitale e di Internet, alla transizione verde e alla sostenibilità, hanno segnato una netta tendenza alla crescita in parallelo alla ripresa dell'economia e alla messa a regime dei nuovi drivers di politica economica nazionale e di implementazione del Pnrr. «In termini geografici, vediamo una crescita molto incoraggiante del lavoro inbound dall'estero, sia di investimenti diretti (Fdi), sia di accesso al mercato nei più diversi settori regolamentati. Le origini dei flussi rimangono per noi principalmente l'Unione europea, il Regno Unito, gli Usa e il Giappone. Per il 2022 stimiamo una crescita di fatturato intorno al 20%, crescita di organico dei professionisti 10%-15%, organico del personale stabile, ad eccezione del personale IT e di supporto tecnologico verosimilmente destinato a rafforzarsi».

«L'attività dello studio è stata complessivamente positiva» dice **Francesca Sutti** partner di **WLex Studio legale**. «La digitalizzazione ha velocizzato molto i processi e questo ha causato un ritmo di lavoro più intenso rispetto al passato. Positivo il riscontro dei clienti: quelli storici hanno confermato la loro fidelizzazione, con i nuovi è stato subito impostato un metodo di lavoro basato sul supporto continuo e sulla risposta rapida ed efficiente in base alle esigenze contingenti. Il contenzioso bancario è molto caldo sia per quanto

concerne gli Npl e gli Utp, sia per quanto riguarda le questioni relative alle fidejussioni bancarie. Molto performante anche il real estate dovuto alla gestione della contrattualistica a seguito degli effetti della pandemia. Per quanto concerne lo stragiudiziale molto lavoro è stato determinato dalle consulenze derivanti dalla riforma della legge fallimentare con la nuova procedura di composizione negoziata della crisi di impresa. Per il 2022 abbiamo in atto una serie di interventi finalizzati ad una maggiore espansione nelle start up innovative soprattutto nel settore e-commerce e nella privacy con un incremento di fatturato sostanziale».

Anche **Carlo Gagliardi**, managing partner di **Deloitte Legal** si dichiara molto soddisfatto dal momento che «Deloitte Legal nel 2021 ha raggiunto tutti gli obiettivi che ci eravamo prefissati, sia in termini di fatturato sia in termini di crescita dei professionisti. Lo studio nel 2021 è cresciuto su tutte le 8 sedi fino a superare il numero di 200 professionisti. Abbiamo implementato il dipartimento amministrativo, abbiamo costituito un team Esg e in particolare anche una task force specializzata nella costituzione delle Società Benefit e abbiamo lanciato il Manifesto dello Studio Legal Sostenibile. Le previsioni per il 2022 sono di crescita del fatturato +30% e di organico +15%».

«C'era molta attesa in quanto al pessimismo iniziale per il 2020 è seguito invece un risultato positivo e vi era la curiosità di vedere se eventuali effetti negativo della pandemia si sarebbero ripercossi nel successivo 2021. Non è stato così e, quindi, il 2021 ha confermato la tendenza sostanzialmente positiva dell'anno precedente»

spiega **Damiano Lipani**, founder e managing partner dello **Studio Lipani Catricalà & Partners**. «Il contenzioso amministrativo ha mantenuto le aspettative e ha confermato per il nostro Studio la

tendenza del 2020. Se i contenziosi avanti al giudice amministrativo hanno segnato una flessione numerica, non è stato così per i contenziosi di maggiori dimensioni in materia di appalti e concessioni. Le ragioni di ciò risiedono senza dubbio nel fatto che l'accesso alla giustizia amministrativa è caro, a causa dell'ammontare del contributo unificato, per cui non è conveniente avviare contenziosi su questioni di non significativo rilievo economico. Viceversa, rispetto ai grandi appalti o alle concessioni, caratterizzate queste ultime da back-log di decenni, è aumentato l'appetito del mercato e dunque la conflittualità. Il principale avvenimento del 2021 è stato l'avvio operativo del Pnrr. Non solo molte amministrazioni hanno avviato i progetti finanziati ma anche le imprese private hanno definito i progetti e le partnership per l'assegnazione dei finanziamenti legati al Pnrr. Nell'ultimo trimestre del 2021 i segnali in questo senso sono stati evidenti e sono stati affidati i primi importanti incarichi».

Note liete anche per **Watson Farley & Williams**, Italia. «Sono entrati a far parte dello Studio circa una ventina di professionisti di varie seniority, tra cui due soci, quattro Counsel e altri professionisti tra Associate e Trainee. Con i nuovi ingressi, abbiamo lanciato nuove practice come quella del Dipartimento Aviation, del Lavoro e del Real Estate & Logistica, ed ampliato il team di amministrativo con professionisti di comprovata espe-



rienza sul mercato, in particolare nei settori energy ed infrastrutture» ricorda il managing partner **Eugenio Tranchino**. «Tutti i nostri settori, dall'energy ai trasporti - in particolare marittimo e aviation - e alle infrastrutture hanno registrato numeri da record, senza eccezione. Questo è stato determinato da un rinnovato entusiasmo degli investitori internazionali che sono ritornati ad investire nel nostro Paese. In questo, ha giocato un ruolo fondamentale il c.d. effetto Draghi e la promozione di politiche incentivanti, tra cui il Pnrr. Per il 2022 puntiamo a riconfermare il trend positivo di crescita e a sviluppare ulteriormente aree strategiche di nicchia e ancillari ai nostri core business, continuando parallelamente a consolidare e investire sullo sviluppo interno delle nostre risorse attraverso programmi di Learning & Development ad hoc. Inoltre, resta fermo il nostro obiettivo di continuare a giocare un ruolo propulsore nella promozione di politiche green, ESG e di sviluppo sostenibile, accompagnando i nostri clienti nel processo di transizione energetica».

«Il 2021 è stato un anno che ha riservato sorprese positive e una crescita a 360° per lo studio, sia per il fiscale sia legale, le due anime di Eptalex», dice **Carlo Garzia**, partner di **Eptalex Garzia Gasperi & Partners**. «Il numero dei collaboratori è cresciuto. Puntiamo a sviluppare settori di nicchia e al tempo stesso innovati-

vi. Lo conferma la crescita dei settori legali della mobilità elettrica, superbonus 110%, efficientamento energetico e IT. Le previsioni per il 2022 sono positive. I settori in cui operiamo offrono buone prospettive di crescita, specialmente nel caso in cui verranno ridotte le limitazioni che derivano da esigenze di tutela della salute pubblica e di contenimento della pandemia».

Restando in tema di appalti **Andrea Stefanelli** co-fondatore di **Stefanelli&Stefanelli** esprime «un giudizio è positivo, anche se risulta fortemente condizionato dal fatto che lo Studio opera storicamente in due settori (sanità ed appalti pubblici), che non hanno subito alcuna flessione durante la pandemia, anzi risultano entrambi in forte crescita, anche nella prospettiva quinquennale del Pnrr. Il Piano di ripresa e resilienza si fonda sullo stanziamento di fondi comunitari che potranno essere allocati scegliendo i destinatari tramite procedure ad evidenza pubblica; si prevede quindi un significativo utilizzo della normativa sugli appalti nei prossimi anni, a cui si aggiunga poi che una delle 6 Missioni di Pnrr è dedicata alla "sanità", per cui, anche in questo determinato settore, il lavoro nel prossimo quinquennio non è certamente destinato a calare».

Infine per **Carlo Ginevra** partner di **Mondini Bonora Ginevra Studio Legale** «il 2021 è stato l'anno in cui abbiamo iniziato a operare sotto l' insegna Mondini Bonora Gine-

vra ed è servito per costruire le fondamenta e gettare le basi del nostro progetto a lungo termine. Fin dai primi mesi abbiamo ottenuto positivi riscontri: i clienti dei nostri studi di origine ci hanno seguito e sostenuto in questo percorso, apprezzando le opportunità garantite dall'integrazione di numerose competenze e dal più ampio ventaglio di servizi che adesso siamo in grado di offrire. Presentarci sul mercato come uno studio strutturato, composto da soci che vantano significative esperienze in settori complementari, ci ha inoltre permesso di registrare una crescita progressiva e costante delle attività di tutti i nostri dipartimenti, riscuotendo la fiducia di nuovi clienti e ottenendo il conferimento di nuovi mandati». 14 soci, più di 20 qualificati collaboratori e 2 esperti Of Counsel sono entrati nello studio. «Un importante fattore di crescita è rappresentato dal contenzioso, ripreso con vigore nel 2021 dopo il rallentamento dell'anno precedente, gravemente condizionato dalla pandemia. Il percorso che abbiamo intrapreso è appena agli inizi. Stiamo investendo in una nuova sede prestigiosa, dove ci trasferiremo nei primi mesi del 2022, e contiamo di stringere i rapporti che intratterremo con qualificati interlocutori a livello internazionale. Coltiviamo ambiziose prospettive di crescita, tanto in termini di fatturato quanto di organico, puntando ai vertici dell'IP e di tutti gli altri settori in cui operiamo».



Wolf Michael Kühne



Giovanni Pedersoli



Antonio Auricchio



Guido Testa



Andrea Arosio



Bruno Gattai



Massimo Tavella



Roberto A. Jacchia



Francesca Sutti



Carlo Gagliardi



Damiano Lipani



Eugenio Tranchino

Settori trainanti saranno m&a, real estate e life science