

Fatturati in crescita e prospettive positive anche per il '23, crisi internazionale permettendo

# Bilanci 2022, un anno con il segno più per gli studi

PAGINE A CURA  
DI FEDERICO UNNIA

**N**onostante la crisi economica internazionale e le prospettive ancora grigie per i prossimi mesi, sia per il caro energia che per la fiammata inflazionistica, il 2022 che si sta per chiudere è stato comunque un anno positivo, nel suo insieme, per gli studi legali che operano in Italia, che hanno avuto molto lavoro che ha richiesto loro un'organizzazione differente dell'attività. E infatti molto cresciuta la richiesta di flessibilità nel rapporto di lavoro in sede o da remoto, così come è tornata una maggiore voglia di socialità.

Affari Legali ha chiesto ad alcuni dei maggiori studi legali che operano in Italia di fare un bilancio sull'anno che si sta per chiudere e di dare alcune prime indicazioni sulle attese per il 2023 che sta per iniziare.

«Il 2022 è stato per Gpbl un anno record e ci aspettiamo un significativo incremento dei risultati finali», dice **Stefano Valerio**, managing partner di **Gatti Pavesi Bianchi Ludovici (Gpbl)**. «Siamo stati protagonisti delle più importanti vicende legali dell'anno (l'Opa su Atlantia, la vicenda Generali ed il riassetto di Tim, nonché l'arbitrato Blackstone / Rcs) ma anche di un numero significativo di operazioni medio grandi, con imprese che costituiscono la spina dorsale della nostra economia. Di positivo c'è la crescita di ogni dipartimento, nonché il miglioramento complessivo che la varietà di team e professionisti ha apportato allo studio. L'integrazione con i colleghi del tax in particolare ha migliorato sia il posizionamento sia l'offerta di servizi e ci ha arricchito culturalmente».

«La criticità è stata certamente adattarsi alle numerose e repentine variazioni di mercato e l'andamento negativo dei mercati finanziari che ha avuto impatti notevoli su diversi settori in cui lo studio opera (ad es. quotazioni e operazioni fra società quotate)», aggiunge **Valerio**. «Per il 2023 considereremo il percorso iniziato anni fa, concentrandoci sulla istituzionalizzazione dello Studio ed il rafforzamento della sede di Roma ma con uno sguardo rivolto all'estero, per ripetere lo



Stefano Valerio



Antonio Auricchio



Luca Saraceni



Gabriel Cuonzo



Eugenio Bettella



Giuseppe La Scala



Alberto Maggi



Francesca Sutti

straordinario lavoro di quest'anno. La nostra forza è l'attenzione maniacale alle esigenze dei clienti, nonché il rispetto per le caratteristiche di ogni singolo professionista dello studio. Nel 2023 continueremo quindi a investire nelle persone, il nostro asset principale. Abbiamo istituito un Focus group Esg e un Comitato D&I per migliorare l'ambiente in cui lavoriamo e supportare i clienti su materie oggi strategiche».

Segno più anche per **Gianni & Origoni**. «Il 2022 è stato un anno positivo che ci ha visto protagonisti di alcune delle principali operazioni che hanno caratterizzato il mercato negli ultimi 12 mesi, e non solo nel settore M&A, ma anche in altri quali contenzioso, bancario, energia e infrastrutture solo per citarne alcuni», commenta **Antonio Auricchio**, co-managing partner dello studio legale Gianni & Origoni. «Anche quest'anno ci confermiamo ai primi posti in Italia nelle classifiche M&A di *MergerMarket* in termini di volume e prevediamo di chiudere il bilancio con risultati superiori alle attese. In un contesto post pandemico caratterizzato da instabilità geo-politiche, lo studio ha continuato a cogliere le opportunità del

mercato e a rispondere efficacemente ai tanti e mutati bisogni dei clienti, investendo nelle proprie risorse e creando specifiche task force, come quella dedicata alla guerra in Ucraina, composta da una squadra di professionisti esperti nel settore compliance, in grado di supportare clienti italiani e stranieri in relazione ai continui cambiamenti determinati dal regime sanzionatorio».

Per il nuovo anno, secondo **Auricchio**, «non è facile fare previsioni: lo scenario si presenta complesso. L'aumento della spirale inflazionistica, il perdurare del conflitto, lo shock energetico e il rialzo dei tassi di interesse da parte delle banche centrali hanno in parte compromesso il relativo clima di fiducia che aveva caratterizzato la ripresa nel 2022 ma, dall'altra parte, le risorse del Pnrr hanno cominciato ad attivare un consistente flusso di progetti rendendo la pipeline di dossier aperti particolarmente promettente. Ciò ci consente di essere moderatamente ottimisti, soprattutto per le operazioni di natura strategica e legate al settore infrastrutturale, e pronti ad affiancare i nostri clienti per intercettare tale flusso, grazie al nostro approccio full-service e

alle nostre capacità multidisciplinari. Nel 2023 continueremo ad investire sulle persone, sulle nuove tecnologie e sull'internazionalizzazione, rafforzando al tempo stesso il nostro modello di governance in cui le responsabilità gestionali sono sempre più diffuse fra i Soci. Riteniamo infatti che il sempre maggiore coordinamento tra i diversi team dello Studio, unito a una forte responsabilizzazione dei professionisti, siano fondamentali per confermare la nostra leadership di mercato. La sostenibilità rimarrà una delle nostre priorità anche per l'anno prossimo: nel corso dell'anno che si chiude abbiamo promosso e partecipato a numerosi progetti Esg anche attraverso l'attività del nostro focus team Esg, e proseguiamo il nostro impegno con nuove iniziative del nostro programma *GOPCares* rivolte sia al nostro interno, sia all'esterno».

Attesa positiva anche per lo **Studio Pedersoli**. «L'Italia resiste principalmente grazie a una crescita in alcuni settori floridi che trainano l'economia come ad esempio life sciences, energia, agroalimentare e tecnologia ma anche mobilità e turismo», dice **Luca Saraceni**, equity partner del-

lo Studio Pedersoli, esperto in corporate M&A con particolare riferimento al settore energy & utilities. «La produzione industriale ha mostrato un buon recupero confermando la resilienza delle imprese italiane, in particolare per quelle ad alta specializzazione che costituiscono l'ossatura del sistema industriale del «Made in Italy». I nostri team sono stati impegnati in numerose aree di attività consolidando la propria presenza nel private equity mid-market dove sono state portate a termine con successo numerose operazioni sia buy-side sia sell-side, affiancando alcuni tra i principali gruppi industriali e finanziari italiani. I fattori di criticità, dall'incremento dei costi energetici a quello delle materie prime in generale, hanno comportato una contrazione significativa delle operazioni sul mercato. In un clima di sostanziale incertezza sulle evoluzioni a breve e a medio termine, gli investitori hanno preferito adottare una strategia attendista, sia nel contesto M&A sia in quello Capital Markets, che ha comportato il rinvio delle operazioni ipotizzate. Stiamo guardando a una crescita pianificata in alcune aree specifiche. In parallelo guardiamo in maniera opportunistica a



# Nel nuovo anno grande attenzione verrà data ai temi Esg

movimenti di professionisti di punta sul mercato. Consapevoli della sempre maggiore centralità del tema dell'innovazione per i clienti più sofisticati, stiamo investendo nel rinnovamento tecnologico dello Studio, con l'obiettivo di prestare un servizio di qualità in termini di sempre maggior efficienza».

«Con la fine del 2022 **Bergs & More** chiude il suo primo anno solare di attività. Siamo molto soddisfatti di aver già raggiunto il pareggio, con una marginalità indicativa del 20%» commenta **Eugenio Bettella**, founding and managing partner di **Bergs & More**. «Una crescita importante del contenzioso, a livello sia domestico sia internazionale con le nostre sedi estere (Dubai, Doha e Nairobi). Al contenzioso correlato al Covid ed alle sue code, si è sommato quello derivante dalle criticità legate al conflitto russo ucraino che ha messo in crisi la supply chain e i contratti in corso di esecuzione. «Un grande volume di lavoro è derivato dall'export compliance, practice che è letteralmente esplosa per effetto dei diversi pacchetti sanzionatori che l'Ue e l'Ofac hanno varato a carico di soggetti russi e beni diretti al mercato russo. Altro effetto del conflitto, e parimenti «coda» del Covid, è stata la ricerca di nuovi sbocchi da parte delle imprese. Su questi trend lo studio ha performato molto bene poiché molte imprese hanno virato verso mercati alternativi, non ultimi il Golfo e l'Africa dove il nostro storico posizionamento ci ha consentito l'acquisizione di clienti e operazioni di medio grande dimensione. Infine, la compliance, altra nostra area di forza, che sta assumendo sempre maggiore centralità e complessità data la proliferazione normativa comunitaria. Un basket in cui stanno confluendo tematiche legate anche alla cybersecurity, alla intelligenza artificiale e alla sostenibilità» aggiunge. Resta la consapevolezza di un momento di grande accelerazione mondiale nel cambiamento di assetti che sino al Covid sembravano immutabili pur se con una sostanziale confusione. «In altri termini, siamo ancora in piena transizione: la speranza è quella di lavorare per essere pronti a fronteggiare le necessità degli assetti che si verranno a creare una volta stabilizzata la situazione. Noto poi una sostanziale incertezza sulle prospettive della Ue e dell'Italia che, in questo periodo di montagne russe, si presenta quantomai debole, pur se sempre competitiva. Questo per via delle dimensioni medio piccole del-



le proprie imprese, per la fragilità infrastrutturale e scarsa efficienza amministrativa, e per le politiche energetiche, e, non ultima, la debolezza dell'euro. Infine, la consapevolezza, infine, di un mercato sempre più selettivo e riservato ai player medio grandi, i soli in grado di fronteggiare progettualità complesse e cambiamenti rapidi e costosi; agli altri, restano le nicchie e i mono trends, con tutti i pericoli del caso laddove le tendenze cambino» conclude.

Bilancio con il segno più anche per **La Scala Società tra Avvocati**. «Nel 2022 i ricavi consolidati del Gruppo – se proseguirà il trend già verificato con la terza trimestrale dell'anno – dovrebbero aumentare del 6% a 31,4 milioni (rispetto ai 29,7 del 2021). Utili in crescita del 7%», dice **Giuseppe La Scala**, senior partner di **La Scala Società tra Avvocati**. «Nell'area «core» (servizi per la gestione Npe e del contenzioso bancario e finanziario), il quadro generale in evoluzione ci ha permesso di segnalare la nostra capacità di rispondere con sollecitudine alle nuove richieste della clientela. Nell'Area Imprese e Private Clients lo Studio ha aggregato nuovi professionisti e competenze, arricchendo la sua offerta con particolare riguardo alla consulenza alle pmi. Dall'inizio del secondo trimestre facciamo i conti – come tutti – con un quadro macroeconomico più incerto e sofferente e di un costo del denaro crescente. Ciò, ovviamente, non faciliterà gli affari e gli Studi che lavorano nel diritto dell'economia». Per il 2023 Studio **La Scala** intende estendere la riflessione di scenario e sollecitare a tutti i nostri professionisti l'adozione di una strategia marketing più consapevole e «tagliata» su target e congiuntura. Stiamo lavorando anche a una vera e propria gamma di «prodotti» nuovi. «Ci supporta la sicurezza che ci viene dal fatto che –

quando si è costruito su solide fondamenta e su una crescita organica – le difficoltà generali ci fanno meno male che ad altri e aumenta la distanza tra chi è attrezzato seriamente (come pensiamo di essere noi) e tra chi non ha ancora adeguato l'offerta legale tradizionale a una situazione per la quale essa appare sempre più fuori mercato. Innovazione, innovazione, innovazione sarà il mantra dei prossimi mesi. Dai Big data all'Intelligenza artificiale; dal Controllo di gestione al Legal design. Non c'è settore dei servizi legali nel quale l'innovazione dei processi non sia determinante per migliorare la qualità e il rapporto prezzo prestazione, aggiungendo valore vero e misurabile».

«Prevediamo di chiudere l'anno con una crescita dei ricavi che stimiamo tra il 10 e il 15% rispetto al 2021, che è stato per noi un anno record» dice **Alberto Maggi**, managing partner di **Legance**. «Il 2022 si conferma quindi un anno molto positivo, in cui abbiamo registrato una tendenziale continuità di flussi di lavoro, con un incremento medio del lavoro che ad oggi è del 9%, risultato al quale hanno contribuito in special modo non solo le aree Corporate, Banking e Regulatory, ma anche Amministrativo, White Collar Crime, Tmt e soprattutto IP. Nella seconda parte dell'anno il contesto politico ed economico globale ha prodotto e sta tuttora producendo un rallentamento, destinato ad allungare i propri effetti sul prossimo anno, che allo stato si presenta caratterizzato da elevati margini di incertezza. Nel corso del 2022, a fronte del raffreddamento del contesto epidemico, abbiamo perseguito l'obiettivo di ripristinare gradualmente il nostro modello di organizzazione del lavoro, che è convintamente basato sulla compresenza fisica nei nostri uffici e che l'esperienza degli ultimi due anni ci ha insegnato ad armonizzare con limitati ma regolari spa-

zi di lavoro da remoto. In considerazione di questi obiettivi, nel corso degli ultimi due anni la superficie dei nostri uffici di Roma e Milano si è complessivamente ampliata del 38% il che ci ha permesso tra l'altro di mettere a disposizione dei nostri professionisti e collaboratori spazi destinati alla ricreazione e alla ristorazione». «Nell'affrontare il prossimo anno il Comitato di Gestione, che è stato rinnovato nel giugno scorso e resterà in carica per un triennio, presterà la consueta attenzione al miglioramento della struttura organizzativa e amministrativa, che è da sempre ritenuta da **Legance** una componente imprescindibile per il successo dello Studio in ambito professionale, dove prevediamo di dedicare molte energie al consolidamento di aree strategiche, quali Esg, Ambientale e Restructuring. Il 2023 sarà anche l'anno in cui **Legance**, Studio certificato a emissioni zero, intende perseguire gli obiettivi indicati dagli SDGs identificati nell'analisi del contesto di riferimento. **Legance** ha fatto parte del ristretto panel degli *Early Adopters* della nuova Cop di *Un Global Compact* integrando i propri obiettivi nella dichiarazione di sostenibilità», conclude Maggi.

Positivo anche il giudizio di **Gabriel Cuonzo**, managing partner di **Trevisan & Cuonzo**: «Anno estremamente positivo il 2022. Prevediamo un 10% in più sul 2021. C'è un forte interesse delle imprese (anche italiane) verso l'innovazione e la proprietà intellettuale e questo si riflette positivamente sulla qualità e quantità di incarichi, sia sul fronte contenzioso (dove lo studio rafforza una leadership sul mercato italiano) che su quello transactional. C'era qualche preoccupazione dovuta alla guerra e al cambio di governo, ma notiamo una notevole resilienza del nostro segmento di mercato che resta molto vivace. Guardando al 2023, stiamo da qualche anno rafforzando la comunica-

zione degli obiettivi all'interno dello studio, promuovendo workshops su temi di business, momenti di condivisione sociale e occasioni formative anche in collaborazione con l'Università (Bocconi e altre). Il lungo periodo del Covid è stato in realtà un passaggio comunque positivo che ha consentito allo Studio di utilizzare fino in fondo l'infrastruttura tecnologica precedentemente predisposta (devo dire che siamo stati lungimiranti). «La guerra finora non ha avuto un impatto significativo. Stiamo però investendo molto per rendere lo studio una realtà ancora più sostenibile e attrezzata alle sfide anche ambientali e di genere poste dai nostri clienti più globali. Gli investimenti nel 2023 seguiranno l'impostazione seguita in questi ultimi anni che privilegia il benessere e la promozione delle persone all'interno dello studio, il costante miglioramento della infrastruttura tecnologica e la sostenibilità», conclude Cuonzo.

«Il 2022 è stato un anno di ripresa che ha seguito il periodo di pandemia, anche se per **WLex** il lavoro non è mai calato. I clienti hanno richiesto costante intervento e supporto premiando il rapporto di fiducia che si è consolidato con quei clienti recentemente acquisiti e si è rafforzato con quelli storici. Il fatturato è aumentato del 22%. Inoltre l'espansione delle aree di attività per effetto dell'entrata in studio come of Counsel di **Manuela Bianchi** e del suo pacchetto clienti. Peraltro l'ingresso è avvenuto in questi giorni e quindi gli effetti potranno essere sentiti solo nel 2023» spiega **Francesca Sutti** partner di **WLex**. Tra le difficoltà la lentezza dei processi decisionali nelle società. «L'acuirsi di questo fenomeno ci sembra essere una conseguenza del perdurare dello stato di pandemia. Il dovere continuamente riallinearsi su nuovi modelli organizzativi del lavoro è sicuramente il punto maggiormente critico. Viene poi il dubbio che l'home working troppo prolungato non generi grande efficienza». Guardando al futuro, lo studio sta seguendo un percorso di riorganizzazione secondo un modello sostenibile, e in questo è assistito da un esperto del settore, **Lina Vitolo** di *The Thriving Project*. «Conseguentemente gli obiettivi verranno condivisi nell'ambito degli incontri a ciò dedicati. La priorità è comunque quella di divenire un esempio di sostenibilità, anche per creare valore tramite la crescita economica».

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