

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

PAGINA A CURA DI ALBERTO GIUFFRÈ

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 Prr in piena attuazione, e un primo ministro competente e autorevole a livello internazionale come Mario Draghi, 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 coinciso la sua stagione 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 resilienza e di adattamento a condizioni totalmente inattese e una capacità di agire sulle leve più importanti, compresa quella dei costi», ricorda Wolf Michael Kühn, co-founding partner di Dta Piper in Italia. «L'attività a contenuto innovativo e tecnologico o a operatività on line a distanza, come i litigation, Media & Politics 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 settoriale 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'accounting sia allineato alle esigenze dei clienti e al ritorno 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 Baricchio, 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 consolidando altri già affermati - come il focus team Ego». Il ritorno di grandi deal in Italia in molti settori (energia e il rinnovato interesse per l'Italia di operatori industriali) e la ripresa degli stranieri, grazie agli effetti positivi della campagna di vaccinazioni, all'effetto di stabilità del gover-

no Draghi e all'approvazione del Prr. Vanno sotto le previsioni di mercato che hanno aperto ulteriori ambiti di attività; penso al nostro team Cybersecurity, impegnato nell'assistenza numerose aziende leader sotto attacco. Le risorse del Prr avranno un consistente flusso di progetti e attività».

Baricchio si è detto anche ottimista per il 2022: «Il 2021 è stato un anno molto positivo, sia per l'attività degli uffici italiani che il Orick 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 Orick hanno intrapreso insieme da alcuni anni», dice Guido Testa, partner nonché Office leader di Orick Italia. «Il settore 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 o 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 di Roma. Prevediamo che il 2022, come gli esercizi precedenti, vedrà una crescita del nostro nucleo 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 Arcuso, managing partner Linklaters Italy. «Non abbiamo assistuto a un significativo incremento del 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 coinvol-

gimento di tutte le practice del business del Corporate al Banking, dal Tax al Capital Market, fino al contenzioso. A settembre è entrato un team di sette professionisti guidati da un partner che hanno rafforzato 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 Castaldi, Minoli, Partners. «Registriamo un'importante crescita in termini di incasso, utile, profilo delle operazioni, seguito 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 al ricominciamento, anche se abbiamo una buona pipeline e continuiamo 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, founder di Tavella Studio di Avvocati. «Le attività cresciute maggiormente sono quelle della media, 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 affidabile e profilato sulle specifiche esigenze manifestate. Gli ultimi risultati raggiunti hanno conosciuto un tempo di risposta molto caldo sia per quanto concerne gli Npl e gli Uip, sia per quanto riguarda le questioni relative alle Idesultazioni bancarie. Molto performante anche il real estate dovuto alla gestione della contrattualistica a seguito degli effetti della pandemia. Per quanto concerne lo strategico molto lavoro

eventuali opportunità che il mercato dovesse offrire» - chiude Tavella.

«Nonostante la pandemia, la necessità di imparare a lavorare in modo sempre più digitalizzato, 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 rapporti e ottimismo dei nostri clienti», dice Roberto A. Jacchia, partner di De Berti & Associati. «Principali Partner 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 conosciuti. Tutte le aree di practice hanno tenuto a se sono espansive, registrando un particolare nella seconda metà dell'anno un recupero 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 è transazionale, 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 ripresa delle nostre attività di politica economica nazionale e di implementazione del Prr. «In termini geografici, vediamo una crescita molto interessante del lavoro abroad del nostro studio, ma di investimento diretto (FDI), sia di accesso al mercato nei più diversi settori regolamentati. Le origini dei flussi rimangono per ora principalmente in Europa, il Regno Unito, gli Usa e il Giappone. Per il 2022 stimiamo una crescita di fatturato intorno al 30%, crescita di organico del personale stabile, ed eccezionale del personale IT e di supporto tecnologico verso un livello destinato a rafforzarsi».

«L'attività dello studio è stata complessivamente positiva», dice Francesco Tatti, partner di W&L Studio legale. «La digitalizzazione ha permesso di lavorare più velocemente e con maggiore efficienza. Le previsioni per il 2022 sono di crescita del fatturato +30% e di organico +15%».

«C'era molta attesa in quanto al preannunciato inizio per il 2020 e seguito invece un risultato positivo e a noi la curiosità di vedere se eventuali effetti negativi della pandemia si sarebbero ripresi nel secondo 2021. Non è stato così e, quindi, il 2021 ha confermato la tendenza sostanzialmente positiva dell'anno precedente», spiega Massimo Lipani, founder e managing partner dello Studio Lipani & Partners. «Il contenzioso amministrativo ha mantenuto le aspettative e ha confermato per il nostro Studio la



rendenza del 2020. Se i contenziosi amministrativi e tributari hanno registrato numeri da record, non a caso 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'assunzione del contributo unificato, per cui non è conveniente avviare contenziosi su questioni non significativamente rilevanti economicamente. Viceversa, rispetto ai grandi appalti e alle concessioni, caratterizzate da costi elevati da back-log di decisioni, è aumentato l'aspetto del mercato e dunque la conflittualità, il principale avvenimento del 2021 è stato l'avvio operativo del Prr. Non solo molti amministratori hanno avviato progetti finanziati ma anche le imprese private hanno definito progetti e partnership per l'assegnazione del finanziamento legato al Prr. 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. «C'era molta attesa in quanto al preannunciato inizio per il 2020 e seguito invece un risultato positivo e a noi la curiosità di vedere se eventuali effetti negativi della pandemia si sarebbero ripresi nel secondo 2021. Non è stato così e, quindi, il 2021 ha confermato la tendenza sostanzialmente positiva dell'anno precedente», spiega Massimo Lipani, founder e managing partner dello Studio Lipani & Partners. «Il contenzioso amministrativo ha mantenuto le aspettative e ha confermato per il nostro Studio la



tendenza del 2020. Se i contenziosi amministrativi e tributari hanno registrato numeri da record, non a caso 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'assunzione del contributo unificato, per cui non è conveniente avviare contenziosi su questioni non significativamente rilevanti economicamente. Viceversa, rispetto ai grandi appalti e alle concessioni, caratterizzate da costi elevati da back-log di decisioni, è aumentato l'aspetto del mercato e dunque la conflittualità, il principale avvenimento del 2021 è stato l'avvio operativo del Prr. Non solo molti amministratori hanno avviato progetti finanziati ma anche le imprese private hanno definito progetti e partnership per l'assegnazione del finanziamento legato al Prr. 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. «C'era molta attesa in quanto al preannunciato inizio per il 2020 e seguito invece un risultato positivo e a noi la curiosità di vedere se eventuali effetti negativi della pandemia si sarebbero ripresi nel secondo 2021. Non è stato così e, quindi, il 2021 ha confermato la tendenza sostanzialmente positiva dell'anno precedente», spiega Massimo Lipani, founder e managing partner dello Studio Lipani & Partners. «Il contenzioso amministrativo ha mantenuto le aspettative e ha confermato per il nostro Studio la



tendenza del 2020. Se i contenziosi amministrativi e tributari hanno registrato numeri da record, non a caso 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'assunzione del contributo unificato, per cui non è conveniente avviare contenziosi su questioni non significativamente rilevanti economicamente. Viceversa, rispetto ai grandi appalti e alle concessioni, caratterizzate da costi elevati da back-log di decisioni, è aumentato l'aspetto del mercato e dunque la conflittualità, il principale avvenimento del 2021 è stato l'avvio operativo del Prr. Non solo molti amministratori hanno avviato progetti finanziati ma anche le imprese private hanno definito progetti e partnership per l'assegnazione del finanziamento legato al Prr. 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. «C'era molta attesa in quanto al preannunciato inizio per il 2020 e seguito invece un risultato positivo e a noi la curiosità di vedere se eventuali effetti negativi della pandemia si sarebbero ripresi nel secondo 2021. Non è stato così e, quindi, il 2021 ha confermato la tendenza sostanzialmente positiva dell'anno precedente», spiega Massimo Lipani, founder e managing partner dello Studio Lipani & Partners. «Il contenzioso amministrativo ha mantenuto le aspettative e ha confermato per il nostro Studio la

la pandemia. Restando in tema di appalti, Andrea Stedini, co-fondatore di Stedini & Associati, osserva: «Il settore è positivo, anche se risulta fortemente condizionato dal fatto che lo Studio opera strettamente in due settori a sanità ed energia pubblica, che non hanno subito alcuna flessione durante la pandemia, anzi risultano entrambi in forte crescita, anche nella prospettiva quinquennale del Prr. Il Piano di ripresa e resilienza si fonda sullo stanziamento di fondi comunitari che potranno essere allocati scegliendo a operatori sotto pubblica, si prevede quindi un significativo utilizzo della normativa sugli appalti nei prossimi anni, a cui si aggiunge poi che uno delle 6 Missioni di Prr 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 Giavara, partner di Mondini Bonora Giavara Studio Legale «il 2021 è stato l'anno in cui abbiamo iniziato a operare sotto l'egida Mondini Bonora Giavara ed è servito per costruire le fondamenta e gettare le basi del nostro progetto a lungo termine. Fin dai primi mesi abbiamo intrapreso prima i percorsi, i clienti dei nostri studi di legge ci hanno seguito e sostenuto in questo percorso, apprezzando le opportunità garantite dall'integrazione di numerose competenze e del più ampio ventaglio di servizi che adesso siamo in grado di offrire. Prevediamo sul mercato una crescita strutturata e costante, non confermata il trend positivo composto da soci che vantano significative esperienze in settori complementari, ci ha motivato perennemente a registrare una crescita pregressa e costante delle attività di tutti i nostri dipartimenti, mantenendo 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 contenimento dei costi, come visto nel 2021 dopo il riallasciamento dall'anno precedente, gravemente condizionato dalla pandemia. Il percorso che abbiamo intrapreso e appena agli inizi. Siamo intervenuti in una nuova sede prestigiosa, dove ci trasferiremo nei primi mesi del 2022, e continuiamo di stringere i rapporti che intratteniamo con qualificati interlocutori a livello internazionale. Coltiviamo ambiziose prospettive di crescita, tanto da servirsi di ulteriori quanto di organico, puntando ai vertici dell'IP e di tutti gli altri settori in cui operiamo».

Supplemento a cura di Roberto Milanesi, redattore ItaliaOggi.it
giavara@italiaingi.it