

# Covid, gli studi vedono la luce fuori dal tunnel: bilanci positivi

Pagine a cura  
di FEDERICO UNNIA

**I**l coronavirus ha colpito pesantemente le professioni, ma alla fine, però, molti studi legali potrebbero reggere l'onda d'urto della pandemia e chiudere l'anno orribile con fatturati in pareggio se non addirittura in crescita. Questo sia per un'accurata politica di controllo costi sia perché alcuni settori (lavoro, commerciale, pharma) sono andati controcorrente. Per tutti, comunque, l'autunno sarà fondamentale perché è sul lavoro di queste settimane che dipenderà mol-



**Filippo Modolo**

to del business per il 2021.

«È difficile per tutti dare indicazioni sul fatturato per l'esercizio 2020», dice **Filippo Modolo**, managing partner di **Chiomenti**: «Dopo un 2019 eccezionale, a partire da marzo, l'emergenza Covid ha preoccupato molto e imposto un monitoraggio attento di attività, costi e ricavi. Riscontriamo tuttavia che gli indicatori sono rimasti tutti positivi e in crescita anno su anno sino a questo momento, in ragione di un effetto combinato di preparazione anche strutturale e mercati di riferimento. Abbiamo registrato risultati positivi: finanza, restructuring, M&A strategico ed infrastrutturale, servizi digitali. L'emergenza Covid ha colpito duramente una serie di settori, ma ha al contempo riconosciuto il fondamentale supporto di fornitori di beni e servizi essenziali e di particolare qualità. Nelle difficoltà si cercano risposte e soluzioni e chi riesce a dare un contributo efficace mantiene il posizionamento e guadagna spazi sul mercato».

Aspettative in positivo anche per **Trevisan&Cuonzo**. «Pensiamo che il fatturato per

l'esercizio 2020 sarà in leggero aumento rispetto a quello del 2019, che aveva superato i 10 milioni di euro (con una crescita del 15% sul 2018)», dice **Gabriele Cuonzo**, co-founder di Trevisan & Cuonzo. «I principali settori che hanno risentito del Covid sono soprattutto quello appartenente al Fashion (tutto) e in generale quello del retail (ad eccezione del settore agroalimentare). Positivi invece il contenzioso nei settori farmaceutico ed elettronico (dove lo studio è molto forte) è in piena attività ed in progressione rispetto al 2019. Anche l'agroalimentare va molto bene. Salvo sviluppi drammatici dell'epidemia o altre crisi sistemiche al momento imprevedibili, pensiamo che il 2021 sarà in linea con il 2020. Indubbiamente



**Gabriele Cuonzo**

un fattore cruciale è stato il posizionamento dello studio che è il referente per il grande contenzioso IP in settori di industria che non sono stati colpiti dalla crisi, ma che in alcuni casi ne hanno tratto giovamento», spiega.

Positivo il giudizio d'insieme anche di **Carlo Gagliardi**, managing partner di **Deloitte Legal**: «nell'anno in corso stiamo registrando una significativa crescita rispetto al 2019, anche nei mesi nei quali c'è stato il lockdown; crescita che ci attendiamo, seppure in misura più moderata per il 21. Rispetto alla crescita del fatturato, notiamo invece una maggiore pressione sulla marginalità; dato che non ci sorprende se solo consideriamo il difficile momento che noi tutti stiamo attraversando ma che ci attendiamo possa normalizzarsi nel corso del 21, sull'assunto che l'emergenza determinata dalla Pandemia sia sotto controllo. L'assistenza giuslavoristica ha visto un significativo incremento delle attività, unitamente a quelle collegate all'assistenza generica connessa a contratti di fornitura, di locazione o, in ogni caso, da rinegoziare per effetto degli impatti del blocco

produttivo. Soprattutto all'inizio della crisi, gli imprenditori hanno avuto bisogno di supporto sia per decidere come gestire al meglio i rapporti con i propri collaboratori – al fine di contemporaneare esigenze di tutela della salute con quelle della salvaguardia della produzione – sia per indirizzare scelte di razionalizzazione dell'approvvigionamento (magazzino) e di risparmio sui costi fissi. Si pensi alle locazioni o a tutti quei costi connessi alla produzione, ma che dovevano necessariamente essere riconsiderati in presenza di un blocco totale o parziale della attività. Quello che più sorprende è stata la capacità dei professionisti più anziani di mutare il loro approccio organizzativo rispetto ai professionisti più giovani: siamo passati da un «controllo» quotidiano, possibile grazie alla condivisione degli stessi spazi, a un controllo sui risultati. Ciò ha determinato un progressi-



**Carlo Gagliardi**

vo processo di responsabilizzazione dei professionisti più giovani che ha accelerato la loro crescita verso maggiore consapevolezza e attenzione rispetto alle esigenze del cliente».

«Il nostro studio è risultato, in questo particolare periodo, in parte «fortunato» – se così si può dire – in quanto, occupandosi principalmente di sanità e di appalti ed erogando la propria attività principalmente attraverso consulenze, non ha subito una flessione nel proprio fatturato», conferma, dal suo osservatorio, **Andrea Stefanelli**, co-founder dello **Studio Legale Stefanelli&Stefanelli**, «anzì, possiamo dire che le stime di fine anno danno conto di un incremento del fatturato complessivo che si attesta attorno al 20% rispetto all'anno precedente. Questo tuttavia non significa affatto che il 2021 non si presenti privo di incognite, tenuto ormai conto che nessuna attività – e neppure le professioni c.d. protette – possono ad oggi ritenersi «al

sicuro» e non soggette a quei mutamenti che, oramai, preoccupano tutti mercati di beni e servizi. L'unico strumento che si ritiene possa esser utile per cercare di conservare (quanto meno) la propria quota di mercato è – come oramai tutti dicono – investire sulla tecnologia a cui mi sentirei di aggiungere, nel particolare settore degli avvocati, anche nella «collaborazione» fra di



**Andrea Stefanelli**

noi e/o anche con altri professionisti, andando via via sempre più a costituire studi legali medi e grandi in quanto, al di là delle belle manifestazioni di intenti che sempre si leggono, nella realtà la professione legale continua ad essere prestata in Italia a livello troppo «individuale» e ciò provoca, in periodi di crisi (come questo) l'evidenza carenza di una platea di clienti più ampia ma, soprattutto, la mancanza di economie di scala».

Crescita anche per **Andersen**. «Lo studio, grazie alle politiche messe in atto durante questi sei mesi di grande incertezza, rispetto all'anno scorso non prevede di subire contrazioni in termini di fatturato e si aspetta di continuare sul trend di crescita, sebbene in modo meno pronunciato», dice **Andrea De Vecchi**, country managing partner Italia & co-managing partner Europe di Andersen. «Hanno rilevato un andamento incerto i settori restructuring e litigation, in considerazione del rallentamento delle attività dei Tribunali. Siamo soddisfatti dall'andamento delle linee di servizio transfer pricing e business incentives & tax credit. Le altre linee di servizio sono sostanzialmente in linea con le previsioni di inizio anno. Prevediamo una crescita dello studio anche alla luce dell'investimento in nuove risorse professionali da giugno a oggi e nel miglioramento digitale. La possibilità di un'ulteriore ondata del contagio rende ovviamente incerta ogni prospettiva a medio termine.

Detto ciò, contiamo sul fat-

to che le autorità fiscali e monetarie sosterranno in modo deciso l'economia mondiale. Di certo, è necessario restare vigili, adattando il piano post ripresa in modo rapido. Le strategie devono essere



**Andrea De Vecchi**

costantemente adeguate affinché i bisogni dei clienti e l'azione dei professionisti siano allineati», conclude De Vecchi.

Più cauto **Roberto A. Jacchia**, senior partner di **De Berti Jacchia Franchini Forlani**: «La crisi Covid-19 ha avuto conseguenze negative in termini di flussi di lavoro e redditività per il settore dei servizi legali, così come per tutti gli altri comparti dell'economia. L'onda lunga del lockdown e della lenta ripresa deve ancora arrivare. Al momento pensiamo però, con qualche fatica, di mantenere sostanzialmente il fatturato 2019. «Lo studio ha quasi integralmente riaperto fisicamente con il 1° settembre, a



**Roberto A. Jacchia**

vale di sei mesi di lockdown e post lockdown che hanno posto problemi assolutamente inediti. Abbiamo lavorato da remoto con efficienza, abbiamo mantenuto la coesione interna, abbiamo mantenuto e incrementato la nostra clientela e abbiamo aggiunto al nostro patrimonio professionale nuove creatività e nuovi saperi e expertise. Direi che, da una situazione delle peggiori della storia re-

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

# Un grande apporto è venuto dalla consulenza sul lavoro

cente, abbiamo colto le opportunità. Siamo pronti alla ripresa con grande entusiasmo e fiducia».

Vede positivo anche **Arlati-Ghislandi**, studio che si occupa di consulenza in materia lavoristica: «Il fatturato del primo e del secondo trimestre del 2020 è stato fortemente influenzato dalle attività relative alla gestione delle aziende clienti che hanno dovuto ricorrere al nostro supporto per ottenere gli strumenti di ammortizzatore sociale o comunque delle modifiche procedurali e organizzative per garantire la prestazione», dice **Massimilano Arlati**, managing partner di ArlatiGhislandi. «Nel complesso dell'anno 2020 quindi preve-



Giovanni Lega

per fronteggiare scenari nuovi e del tutto inattesi. Ci attendiamo quindi che i risultati finali non si discostino molto dagli obiettivi di budget stabiliti ante Covid».



Alberto Maggi

za e dove poter risparmiare. Inoltre, per quanto riguarda in particolare la logistica, il lavoro da remoto avrà un impatto significativo e duraturo: l'esperienza maturata ha infatti portato a profonde riflessioni e progetti che verranno implementati a partire dall'inizio del 2021».

Restando nel settore del diritto del lavoro anche **Franco Toffoletto**, managing partner di **Toffoletto De Luca Tama**jo ha buone sensazioni. «Al 30 di agosto il valore della produzione è +7,1%. Grazie alla nostra tecnologia siamo riusciti a rimanere vicino ai clienti e produttivi per tutto il periodo di lockdown. Seppure l'attività giudiziale si è fermata, ab-



Massimiliano Arlati

diamo un aumento del fatturato del 20% anche se in parte compensato dalla diminuzione complessiva delle attività ordinarie che indubbiamente registreranno una importante contrazione. È obiettivamente presto per ipotizzare un trend per il prossimo anno. Dipenderà molto dagli effetti della pandemia e dalla visione delle aziende sul proprio futuro. Per il 2021 prevediamo un incremento del business e del fatturato avendo acquisito nuovi clienti anche nel periodo Covid durante il quale abbiamo investito in nuovi servizi e un notevole sforzo di assistenza ai clienti che necessitavano di un maggiore supporto anche operativo».

Per **LCA Studio legale** il fatturato 2020 si attestera' sugli stessi livelli del 2019 (con una contrazione rispetto al budget ma con una migliore marginalità). I principali settori che hanno risentito per il Covid sono le operazioni straordinarie, il turistico, l'immobiliare e il restructuring/giudiziale in relazione alla chiusura degli uffici pubblici», dice **Giovanni Lega**, managing partner di **LCA Studio Legale**. «I settori che hanno invece registrato significativi incrementi sono il diritto del lavoro, l'area digital e IP/IT e l'assistenza generale alle imprese. «Salvo ulteriori sorprese, già il terzo quadrimestre 2020 registrerà una significativa effervesienza che prevediamo possa continuare nel 2021. Il Covid ci ha insegnato molto, abbiamo preso consapevolezza di dove potere imprimere maggiore efficien-



Franco Toffoletto

biamo creato nuovi prodotti di consulenza connessi alla situazione d'emergenza (prodotto CovidFase2) che hanno determinato una crescita rispetto all'anno scorso».

Stima un fatturato a quota 95 milioni di euro lo studio **Legance Avvocati Associati**. «Hanno risentito del Covid, principalmente, l'M&A e in generale tutte le attività transactional, che hanno spesso subito uno stop o un differimento, oltre che naturalmente le attività di contenzioso, sostanzialmente paralizzate dalla sospensione dalla sospensione delle attività giudiziarie. Per contro Le attività di restructuring e di diritto del lavoro hanno registrato volumi crescenti, spiega **Alberto Maggi**, managing partner di Legance. «Lo studio ha registrato volumi di attività in linea con le previsioni di budget, in un contesto nel quale, a fronte della sospensione delle attività transactional, vi è stato di regola un incremento delle attività di consulenza che le imprese hanno richiesto

prevede un andamento dei ricavi 2020 sostanzialmente in linea con il 2019. Sul piano della riduzione dei costi lo studio è intervenuto con una strategia tesa a salvaguardare gli investimenti strategici e la retribuzione dei professionisti e dei dipendenti, limitando al massimo il ricorso alla cigo. «Per il 2021 abbiamo un atteggiamento di grande attenzione e prudenza per l'incertezza sull'evoluzione dello scenario pandemico. In Italia il focus è



Alberto Maggi

sull'andamento della produzione industriale e dell'occupazione. A livello internazionale, dove operano importanti clienti dello studio, guardiamo con attenzione all'andamento del mercato statunitense e, in Europa, alle scadenze relative alla Brexit».

Fine emergenza in positivo anche per **Fga Ferraro Giove Associati**. «Durante il periodo del lockdown, sono venute a maturazione nuove aree di sviluppo in settori nei quali, in realtà, la law firm lavorava già da qualche tempo», spiega il fondatore dello studio **Marco Ferraro**. «In quello delle esecuzioni immobiliari, dove Fga ha esperienza consolidata, sono stati conferiti nuovi incarichi relativi ai *Non per-*



Claudio Bonora

sorbire la contrazione stessa. Ci auguriamo ovviamente un rimbalzo nel 2021 ma questo sarà possibile solo se il nostro paese riguadagnerà la fiducia degli investitori esteri e le aziende torneranno ad operare in una logica di sviluppo e non di mera sopravvivenza basata sulla riduzione delle spese».

**Ughi e Nunziante** ha registrato un impatto economico limitato, spiega il managing partner **Roberto Leccese** in quanto l'andamento delle practice che hanno più sofferto nella situazione Covid-19, in particolare M&A e contenzioso dinnanzi all'Ago, è stato in buona parte compensato da altri settori quali la contrattualistica e l'arbitrato. Lo studio

forming loans (Npl) da due dei più importanti players nazionali. Nel settore della responsabilità sanitaria ci siamo aggiudicati a luglio una delle prime procedure negoziate per l'affidamento di servizi tecnico-legali da parte di una grande azienda sanitaria, volti a individuare la miglior gestione dell'attività per l'auto ritenzione del rischio».

«Nei primi mesi del 2020, i risultati sono ampiamente superiori a quelli dell'anno precedente. Abbiamo registrato un

calo nella parte giugno – settembre, soprattutto per quanto



Francesca Sutti

riguarda gli incarichi nel settore stragiudiziale, il settore giudiziale invece è andato molto bene», commenta **Secondo Francesca Sutti**, partner di **WLex**. Se parliamo di settori industriali, per combinazione, i nostri clienti sono attivi in settori che hanno risentito del Covid molto meno di altre imprese (TLC, farmaceutiche, banche, assicurazioni, logistica). Visto l'ingresso di nuovi clienti registrato nelle ultime settimane siamo molto ottimiste per vedere un 2021 molto positivo».

Stima un fatturato a quota 3 milioni di euro, in linea con il 2019, **Fdl Studio Legale e Tributario**. «Il nostro dipartimento di diritto penale è quello



Maria Adele De Luca

che ha sofferto di più», dice **Maria Adele De Luca** partner dello studio. «Anche l'attività di Litigation ha avuto un rallentamento a causa delle chiusure dei Tribunali e del rinvio delle udienze. Il dipartimento di diritto del lavoro ha lavorato moltissimo, così come quello di Retail Real Estate a causa delle numerose rinegoziazioni dei tenants in centri commerciali e high streets. Entrambi i dipartimenti registrano un incremento di fatturato rispetto al 2019. Ora più che mai l'avvocato deve dimostrarsi un efficace partner commerciale del cliente, tendendo a condividere rischi e successi, con proposte di strutture di fees alternative e flessibili; ove fattibile offrendo un'assistenza ad hoc; penso alla delocalizzazione presso cliente o con sistemi di assistenza dedicato – anche attraverso sistemi video/call – di trainees/junior lawyers».

— © Riproduzione riservata —