

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

El 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 queste settimane per avere un polso delle attese dei legal per il 2021.

«Del 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**.



Antonio Auricchio

«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. Molti 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 il mercato che mostra complessivamente maggiore fiducia nel futuro». Difficile fare delle previsioni di fronte alla situazione di grande incertezza che stiamo vivendo, chi non ha precedenti... «Ci aspetta un anno di contrasti e di nuova normalità. Guardiamoci con fiducia al 2021. Lo studio al momento non sta prendendo in considerazione interventi ri-organizzativi».

«Il nostro studio nel mondo

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

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 stiamo a una ripresa dell'M&A, grazie alle disponibilità finanziarie dei fondi di private equity, a un auspicio assestamento del mercato e a un riequilibrio delle



Luca Picone

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, leisur e il retail che hanno avuto nel 2020 un procedimento che continuano 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.

Impatto della pandemia anche su **Linklaters**. «L'anno era iniziato bene, con un ottimo primo trimestre, e chiude bene con un altro di crescita 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**. «Siamo 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.



Andrea Arosio

Non ci aspettiamo una vera normalizzazione dei livelli di attività se non, aspettabilmente, dopo l'estate».

«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



Giuseppe La Scala

Npe (con gli Npl, ora anche gli Up) sarà una carta vincente in un mercato che l'anno prossimo non potrà tardare a muoversi in modo strutturato. Rafforziamo l'Aree 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 contenziioso mercato e di gestione giudiziaria di portafogli».

Ottimismo anche in **Pederoli Studio Legale**. «Chiudiamo 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 alla gestione della fase emergenziale», spiega **Carlo Re**, equity partner e membro del consiglio direttivo di Pederoli

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 ragionevolmente 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 aumentare

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».

Positive anche il giudizio di **Riccardo Roversi**, managing partner di **Osborne Clarke Italia** per il quale «il 2020 si chiude con alcuni inaspettati rispetto al 2019, ma una redditività migliorata grazie alla minore incidenza di alcuni costi (trasferite, soprattutto). Nonostante una ineguale sensazione di incertezza, in fondo credo che il 2021 sarà un anno



Carlo Re

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.

«Chiuderemo il 2020 inaspettatamente bene, sia economicamente, sia come qualità del lavoro», dice **Bruno Gattai**, managing partner di **Cattai, Minoli, Agostinelli & Partners**. «Tenendo conto del Covid, consideriamo eccezionali i risultati ottenuti che confermano la



Bruno Gattai

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 2021. 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 fiduciosi. Tutto è perfettibile e tutto va sempre migliorato, però sono molto contento del modo in cui lo studio

positive. 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, troviamo 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 della nostra struttura, per premiare in un uso più flessibile, che sarà a mio parere il tratto caratteristico del nostro modo di lavorare nel futuro prossimo».

«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 **Ughe e Nunziante**. «Per il 2021 vediamo due scenari: uno di stabilità, con andamento organico delle



Riccardo Roversi

