

.professioni Trend e innovazione

Studi legali d'affari. L'identikit delle 49 startup di avvocati nate in Italia negli ultimi sei anni Generano ricavi per 140-160 milioni di euro e sono fortemente radicate in alcuni settori chiave

Law firm di nuova generazione

Enrico Netti

Sono stati fondate tra il 2013 e il primo semestre di quest'anno e in totale sono una cinquantina. Sono le *new entry* tra gli studi legali d'affari. Un fenomeno che nei primi mesi del 2018 ha fatto registrare un'accelerazione: tra gennaio e luglio le inaugurazioni sono state otto contro le sei di tutto il 2017 e le dieci negli anni 2014, 2015 e 2016. In altre parole il 2018, secondo l'osservatorio di Legalcommunity.it, potrebbe rivelarsi l'anno record considerando che dal primo settembre si è aggiunto Bovesi and Partners.

Che cosa accomuna tutte queste realtà? Una visione strutturata e ampliata della professione, con un'offerta diversificata sul mercato. In più questi studi si concentrano su practice areas o industry ben definite in cui i professionisti riescono a produrre servizi a valore aggiunto. Un modello virtuoso che supera il difficile test dei ricavi. Infatti, secondo le stime di Mag e Legalcommunity, le prime dieci *new entry* (si veda la tabella accanto ndr) nel quinquennio 2013-2017 hanno segnato un fatturato aggregato di 108 milioni. Considerando invece tutti gli studi d'affari che hanno visto la luce tra il 2013 e il 2017, una quarantina, ecco che si arriva a un giro d'affari stimato tra i 140 e i 160 milioni.

Si tratta della punta di diamante, di una nuova generazione di avvocati relativamente giovani e brillanti, che hanno maturato rapidamente competenze in altri studi ed ora hanno compiuto il grande passo. Riuscendo ad emergere ed affermarsi in un mercato che, restando sui grandi nu-

meri, sembra chiuso e statico, con oltre 242mila iscritti agli albi e un reddito medio intorno ai 38mila euro.

A fare da appripista è stato Gattai Minoli Agostinelli che ha adottato il modello della super boutique multi-practice. L'associazione è passata in cinque anni da 20 a un centinaio di professionisti con un fatturato di 31,2 milioni. Approccio multipractice anche per Dentons, insegna internazionale che in Italia si è affidata a Federico Sutti, già managing partner di DLa Piper, mentre come terza start up ecco Ludovici Piccone & Partners, tax boutique fondata da Paolo Ludovici a novembre 2014 dopo aver lavorato in Maisto dov'era diventato socio nel 2000.

La formula vincente è la specializzazione. Via percorsa da Alfredo Craca e Francesco Di Carlo insieme ai soci Edoardo Guffanti, Vittorio Pisapia e Claudio Tatzozzi: nel 2014 hanno dato vita al progetto Fivelex incentrato su litigation e regulatory bancario finanziario, con cui, poi, è cresciuta anche l'attività sul fronte corporate m&a e restructuring. Per Molinari e Associati, *law firm* fondata nel 2017, il focus è su ristrutturazioni, corporate m&a e real estate.

Lo studio Giovannelli e Associati, è nato nel 2014 su iniziativa di Alessandro Giovannelli, che ha individuato nel corporate finance e nel litigation ad ampio spettro i propri tratti distintivi. Il penale societario, da una parte, e arbitrati dall'altra, sono i settori in cui operano quasi esclusivamente gli studi Cagnola & Associati e Arblit, promossi rispettivamente da Fabio Cagnola (ex Bana) nel 2016 e da Luca Radicati di Brozolo (già socio di BonelliErede) nel 2013.

enrico.netti@ilssole24ore.com

Modelli «multi-practice» e realtà focalizzate su banche e finanza, litigation, arbitrati e tax&legal

I numeri e i protagonisti



TOP TEN

Le startup d'affari che si sono distinte nel periodo 2013/2017

STUDIO LEGALE	ANNO	PRINCIPALI FOCUS
1 Gattai Minoli Agostinelli	2013	Full service
2 Dentons	2015	Full service
3 Ludovici Piccone & Partners	2014	Tax
4 Fivelex	2014	Regulatory, litigation
5 Giovannelli e Associati	2014	Corporate m&a, litigation
6 Puri Bracco Lenzi	2015	Tax
7 Molinari e Associati	2017	Restructuring, corporate M&A, Real estate
8 Cagnola & Associati	2016	Penale dell'economia
9 Crea	2015	Ip, it, pubblicità, media, societario, contenzioso
10 Arblit	2013	Arbitrati, contenzioso

Fonte: MAG - Legalcommunity.it

LA STRATEGIA

Business plan
Si deve procedere secondo un business plan ben definito. Le correzioni di rotta sono possibili

Industry
Focus su industry e attività in cui i professionisti producono servizi a valore aggiunto

Partnership
Gli avvocati e gli altri professionisti «si sono scelti». Compatibilità tra diverse personalità come valore.

La governance
Si premia il merito, senza privilegi personali e rendite di posizione. Trasparenza dei rapporti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

