



Diario legale 2020

Tra le spinte post pandemia la preferenza verso gli «of counsel» rispetto ai nuovi soci negli ingressi e l'arrivo di manager non legali per lo sviluppo

Negli studi d'affari sempre più specialisti

Elena Pasquini

L'accelerazione verso il cambiamento permea gli studi legali. Dimostratisi veloci nel rispondere alle nuove esigenze di assistenza e vicinanza al cliente emerse con il lockdown di marzo, le law firm hanno raccontato la loro evoluzione durante l'anno della pandemia in molti modi diversi, non ultimo attraverso i movimenti in entrata e in uscita, le promozioni, le partnership e i progetti attivati.

In un anno di profonda trasformazione, imposta dall'emergenza sanitaria, nel campo delle insegne specializzate nell'assistenza alle imprese l'organizzazione delle competenze, l'acquisizione delle specializzazioni e la creazione di vere e proprie business unit ha creato un carosello di iniziative. Duplice l'obiettivo: affrontare le richieste immediate del mercato di riferimento e immaginare con quale offerta posizionarsi nel futuro.

Attraverso il Diario legale in questi mesi abbiamo dato notizia di crescita per linee interne e di più o meno consistenti lateral hire, in parallelo alle "nuove rotte" in sperimentazione. Un puzzle che ha visto aumentare le integrazioni e le partnership, crescere i network, cambiare i nomi degli studi nell'ottica di una comunicazione diretta e semplificata.

L'ultimo esempio è il rebranding di Gianni & Origoni, annunciato pochi giorni fa: un «rinnovamento nella continuità» raccontato dallo studio come parallelo del progressivo affermarsi di un modello di governance che sempre più affida ai soci responsabilità gestionali. L'autunno, però, è stato generoso di nuove insegne: boutique nuove o ancora cambiamenti, perfino nel campo dei penalisti dove è meno frequente un passaggio da brand personali a una denominazione "parlante" come nel caso di IusWay. Latino e inglese a unire l'esperienza trentennale, i valori dello studio, la direzione per il futuro.

I manager in studio

È stato anche l'anno dell'ingresso di figure manageriali in aree di sviluppo degli studi, nell'alveo di una tendenza già avviata nel 2019 che si è estesa a macchia d'olio verso firms di dimensioni più contenute rispetto ai grandi nomi che già avevano quei profili in organigramma. Chief financial officer per Martelli & Partners a inizio anno, a cui sono seguiti, tra gli altri, l'inserimento di una marketing and business development manager in Greenberg Traurig Santa Maria, un responsabile delle divisione It in Lexant, una figura a capo dell'amministrazione, finanza e controllo in Portolano Cavallo fino al senior economist in ingresso nello studio tributario Tognolo e del service manager in Arlati Ghislandi.

Il cambiamento è entrato anche nella scala dei "ruoli" previsti in studio. Per esempio nell'introduzione dell'associate partner in Tremonti Romagnoli Piccardie Associati, figura dedicata agli associati più meritevoli nell'ottica di una maggiore responsabilizzazione e di sviluppo professionale.

Of counsel in crescita

Oppure avvalendosi della qualifica di of counsel, diffusa nel mondo anglosassone. Il numero degli studi che, nell'ultimo semestre, hanno scelto questo inquadramento per avvalersi della collaborazione di professionisti specializzati ha fatto registrare un costante incremento. Trasversali le aree d'interesse come struttura e organizzazione dell'insegna ospitante. I nomi Eversheds Sutherland Italia, Deloitte Legal, Nctm, Rödl & Partner, Dwf si sono alternati tra i tanti nel comunicare l'avvio di collaborazioni simili a quelli di boutique come D|RArbitration & Litigation o ancora a Unistudio, E-Lex, Polis Avvocati.

Questa figura, dal punto di vista pratico e societario, resta esterna allo studio legale strutturato in forma associata o societaria e permette autonomia al professionista - che in alcuni casi

mantiene un proprio business diverso, come professore o consulente - pur garantendo allo studio competenze verticali di alto livello, un network ampio e flessibilità organizzativa interna. Di fatto si assiste spesso a situazioni "ibride", con il professionista che porta con sé referenze, esperienze in materie complementari e, a volte, i collaboratori di sua fiducia come nel caso dei quattro professionisti arrivati in PwC Tls con Giulio Andreani, esperto tax e di contenzioso fiscale, nel dipartimento di Fiscalità e crisi d'impresa. L'incarico come of counsel ricade su nomi come Giuseppe Vegas, conosciuto dai più come presidente della Consob tra il 2000 e il 2017 (in Ls Lexjus Sinacta), o Nicola Sartor, economista e professore di Scienze delle finanze (in Lambertini & Associati); ma anche su avvocati titolari di studi propri, come Tommaso Parlanti, toscano, che collabora con Sutti per lo sviluppo del business dello studio nel mondo turcofono e per un presidio sui fori regionali.

Non poche le insegne che stanno rafforzando in questo modo la propria offerta nel contenzioso. Confermando il settore anticiclico, pur nell'incertezza che domina la scena mondiale, l'area "litigation" degli studi in questo scampolo d'anno si sta affollando: nel mirino dei cacciatori di teste entrano spesso gli specialisti in tributario, fallimentario e internazionale.

PAROLA CHIAVE

Of counsel

Collaboratore esterno

È una figura non inserita in organico che collabora, in via non continuativa, grazie alla specializzazione o esperienza

LE TENDENZE DELL'ANNO

1. Integrazioni

La seconda metà del 2020 ha visto

Data: 14.12.2020 Pag.:
Size: 611 cm2 AVE: € 80041.00
Tiratura: 91744
Diffusione: 138603
Lettori: 713000



un incremento di fusioni e partnership per permettere agli studi di radicarsi sul territorio o estendere l'offerta.

2. Of counsel in ascesa

Crescono gli of counsel in ingresso. Eterogenee le materie di competenza degli "esperti", spesso accompagnati da propri team, che arricchiscono le practice con specializzazioni verticali mantenendo piena autonomia gestionale e contabile

3. Servizi complementari

L'organizzazione dietro l'attività legale diventa tema di investimento. Ai responsabili amministrazione, finanza e controllo, si affiancano quelli It (in ampia crescita) oltre a manager a supporto dello sviluppo del business, anche attraverso il marketing

4. Focus sul contenzioso

Nuove boutique e innesti eccellenti in insegne consolidate confermano il carattere anticiclico della practice. Molte le law firm che hanno rafforzato il contenzioso tributario, commerciale e fallimentare (anche arbitrale).

5. L'innesto del penale d'impresa

Gli studi d'affari si organizzano per avere "in casa" le competenze per lo sviluppo dell'area in modo sinergico all'offerta già esistente

6. Task force Covid-19

L'emergenza sanitaria ha aperto la strada alla verticalizzazione di un'offerta di consulenza specifica in materia, tarata sul target medio dello studio. Sono nati così osservatori, centri di ricerca, progetti, strumenti comparativi a livello internazionale, beauty contest, piattaforme digitali

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile

Nell'ultimo semestre molte insegne hanno comunicato l'avvio di collaborazioni con esperti esterni



ADOBESTOCK

Ingressi e uscite. Network, partnership, avvicendamenti, rebranding: le scelte fatte dagli studi legali per svilupparsi e affrontare le conseguenze della pandemia