

È IL MOMENTO DEL RICAMBIO GENERAZIONALE

Il mercato dei servizi legali acquisisce una nuova fisionomia. Non ci sono più territori inattaccabili. La crisi ha creato grandi opportunità per chi ha saputo combinare strategicamente: organizzazione, governance, internazionalizzazione, attenzione ai costi, cura del prodotto e vicinanza al cliente.

Partito con grandi aspettative, il 2014 si chiude senza la tanto attesa svolta. Verrà archiviato assieme ai precedenti cinque esercizi sotto la voce: crisi.

I big deal sono rimasti cosa rara. Così com'era accaduto negli anni precedenti. E così come si era già visto nell'ultimo biennio, la maggior parte delle operazioni ha avuto carattere cross border. La ripresa? Anche stavolta gli



analisti sono d'accordo nel rinviarla all'anno prossimo. Le riforme? Almeno quelle, sembrano essere partite. Il governo Renzi, non senza fatica, ha varato il Jobs act, messo mano alla Giustizia civile e introdotto la voluntary disclosure. Ma gli effetti, saranno tutti da verificare. Intanto, Unicredit nell'outlook 2015 ha previsto un ritorno alla crescita del Pil, seppure in misura piuttosto contenuta: +0,5%.

In questo scenario, com'è cambiato

il mercato dei servizi legali? A ben guardare, l'evoluzione del settore comincia a mostrare lineamenti molto più definiti rispetto anche solo a un anno fa.

Si assiste a un vero e proprio processo di ricambio generazionale che sta determinando una ridefinizione della leadership di mercato.

Si amplia il novero delle eccellenze del settore. Il cerchio magico italiano (da anni limitato a tre sigle: Bep, Gop e Chiomenti) si allarga a nuove realtà a cominciare da

Legance ed Nctm. E potrebbe ampliarsi a strutture che nascono sulla scia di questi venti di cambiamento.

Sempre più avvocati con un business case di rilievo e una chiara visione imprenditoriale decidono di mettersi in proprio. E il modello, basato su dimensioni contenute, specializzazione in alcune aree di pratica e massima qualità del servizio reso, si rivela vincente.

Tra i casi più clamorosi ci sono, per esempio, quelli di Gattai Minoli Agostinelli, Orsingher Ortu, Raynaud & Partners, Rcc o HiLex. Ma nell'elenco di queste best practice si candidano a essere annoverate anche esperienze appena varate come Giovannelli e Associati, Craca Di Carlo Guffanti Pisapia Tatozzi e Ludovici & Partners.

La parola d'ordine è: sintesi. Le realtà che si stanno muovendo meglio sul mercato sono quelle

.....

SEMPRE PIÙ AVVOCATI CON UN BUSINESS CASE DI RILIEVO E UNA CHIARA VISIONE IMPRENDITORIALE DECIDONO DI METTERSI IN PROPRIO. E IL MODELLO, BASATO SU DIMENSIONI CONTENUTE, SPECIALIZZAZIONE IN ALCUNE AREE DI PRATICA E MASSIMA QUALITÀ DEL SERVIZIO RESO, SI RIVELA VINCENTE.

.....

Il 2014 secondo *legalcommunity.it*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16



che hanno deciso di fare una seria analisi dei "pro e contro" di quanto appreso nell'ultimo decennio. Organizzazione, governance, internazionalizzazione, ma anche attenzione ai costi, cura del prodotto e vicinanza al cliente sono i sei ingredienti sulla base dei quali gli studi legali attivi in Italia hanno deciso di riformare la propria struttura. Sei fattori che possono essere combinati in modo differente, declinati a seconda

delle esigenze e degli obiettivi di posizionamento ma da cui, s'è finalmente capito, non si può prescindere se si vuole stare sul mercato italiano.

La crisi ha creato opportunità. Non esistono più settori o clienti inarrivabili. E proprio la crisi ha consentito a

chiunque offrisse uno standard qualitativo elevato e fosse in grado di impostare la propria attività su criteri di economicità, di conquistare mandati e operazioni. A beneficiare di questo cambiamento sono state anche le sedi italiane delle grandi law firm internazionali che, dopo lo spaesamento seguito allo sbom del 2009, sono riuscite a conquistare un ruolo di primo piano nelle grandi operazioni

straordinarie, spesso anche grazie alla loro natura sempre più marcatamente cross border. Se per Cleary Gottlieb, Clifford Chance o Shearman & Sterling si è trattato di una sostanziale conferma, nel caso di realtà come DLA Piper, Allen & Overy, Hogan Lovells o Roedl & Partner, solo per citarne alcuni, si è assistito a un vero e proprio exploit.

Al netto delle realtà consolidate (come per esempio Pedersoli o Lombardi Molinari Segni) e delle insegne nazionali che hanno saputo rinnovarsi investendo nella loro storia e allargando i propri orizzonti a piazze internazionali, cominciando da Londra (si pensi a titolo esemplificativo a Grimaldi) il processo di selezione innescato da questa perdurante condizione di recessione economica ha avviato una vera e propria trasfigurazione del mercato dei servizi legali italiano. La cui fisionomia apparirà ancora più chiara nel corso del 2015. 