

.professioni



Piani strategici 2019

I nuovi obiettivi degli studi legali Più sedi estere e network in Italia

Bussi — a pag. 7

Piani strategici 2019. Asia, Russia e Usa tra gli obiettivi delle grandi law firm italiane M&A, bancario ed energia sono le aree con le maggiori potenzialità di sviluppo

Studi legali in stile glocal: più sedi estere e rete in Italia

Chiara Bussi

Chi punta sulle nuoverotte internazionali, chi scommette su una presenza più capillare sul territorio italiano, chi ha in rampa di lancio un nuovo segmento di attività o l'ha appena avviato e intende potenziarlo. Si muovono lungo queste direttrici, spesso abbinata, i piani strategici 2019 dei nove principali studi per fatturato secondo Legalcommunity rilevati dal Sole 24 Ore del Lunedì. All'appello manca quello triennale di BonelliErede che verrà presentato nelle prossime settimane.

Tra marzo e aprile **Pirola Pennuto Zei** rafforzerà la propria presenza in Asia con l'apertura di un nuovo ufficio a Hong Kong, che si affiancherà a quelli già esistenti a Pechino e Shanghai. Non solo. «Abbiamo recentemente sottoscritto - spiegano il co-managing partner Massimo Di Terlizzi e il presidente Giuseppe Pirola - un accordo di collaborazione con una grossa firm negli Usa e ne stiamo valutando altre in Europa,

dove non escludiamo di aprire nuovi uffici, in Francia e Germania».

Pavia e Ansaldo scommette invece sulla nuova via della Seta con l'ampliamento del desk Russia ai Paesi Csi (ex Unione sovietica). «Forti della nostra profonda conoscenza del mercato russo grazie a oltre 20 anni di attività sul campo - dice il managing partner Stefano Bianchi - intendiamo fare da apripista per prestare la nostra consulenza alle imprese italiane che guardano con interesse a quest'area e alle aziende locali che puntano a stringere rapporti commerciali con le aziende». E dal 1° marzo Grimaldi, che nel 2018 ha aperto un ufficio a New York, debutta in Brasile (a San Paolo e Rio) grazie a una partnership con un primario studio locale. «Lo stesso modello di collaborazione - afferma il managing partner Francesco Sciaudone - è già in fase avanzata in altri Paesi». Al tempo stesso lo studio rafforzerà il presidio sul territorio con l'apertura di nuove sedi entro l'estate, dopo quella di Parma all'inizio di febbraio. Oltre all'attenzione costante ai mercati internazionali, «che fa parte del nostro Dna - spiegano Anto-

nio Auricchio e Rosario Zaccà - managing partner dello studio Gianni Origoni (Gop) - intendiamo essere vicini ai nostri clienti per interpretare al meglio le sfide e le necessità, investendo nel presidio di regioni strategiche attraverso le nostre sedi non solo a Roma e a Milano, ma anche a Torino, Padova e Bologna».

Ogni studio ha un settore trainante, ma il filo rosso è la tendenza a offrire un servizio sempre più multidisciplinare. Gatti Pavesi Bianchi, che ha un focus particolare sull'area corporate, sta valutando l'ipotesi di avviare una "practice" fiscale e al tempo stesso, dice il partner Gianni Martoglia, «completare e rafforzare l'offerta nell'ambito della proprietà intellettuale, del bancario e finanziario, con eccellenze nei settori di Npl, cartolarizzazioni e finanza strutturata». Legan-



ce guarda invece al penale d'impresa per ampliare il ventaglio dell'offerta. «Pensiamo che la crescente complessità del quadro normativo - afferma il managing partner Alberto Maggi - possa portare a un miglioramento del nostro supporto alle aziende attraverso un servizio sempre più integrato e allargato».

Pedersoli ha esteso il raggio di azione al diritto amministrativo (con l'apertura di un ufficio a Roma) e al diritto penale dell'economia nel 2018. «Quest'anno - fa notare l'equity partner Antonio Pedersoli - continueremo a concentrarci sulle aree che riteniamo strategiche, come la consulenza stragiudiziale e il contenzioso, e a consolidare e potenziare quelle introdotte di recente».

Quali saranno i settori più promettenti? «Tra i segmenti con maggiori margini di crescita - dice Filippo Modulo, managing partner di Chiomenti - oltre all'M&A e alla finanza, pensiamo alle attività regolate, alla compliance e alla ristrutturazione aziendale. Abbiamo anche deciso di rafforzare la practice del project financing nel settore delle infrastrutture e dell'energia». Paolo Montironi, fondatore e senior partner di Nctm non ha dubbi: «La nostra priorità sarà mantenere la posizione di leadership nelle operazioni di M&A. A guidare il mercato saranno anche le infrastrutture e la salute, insieme a bancario, private equity, energia, assicurazioni e al lusso».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LE ROTTE DELL'ANNO

CHIOMENTI

Possibili nuovi ingressi per fisco e Antitrust

Aree trainanti

Tra i segmenti con maggiori margini di crescita, oltre all'M&A e alla finanza, focus su attività regolate, compliance e ristrutturazioni aziendali. Rafforzamento dell'area del project finance

Potenziamento della squadra

Possibili nuovi ingressi nei settori del contenzioso, dell'Antitrust e fiscale

GRIMALDI

Lo studio si apre al diritto dell'arte

Tra Italia ed estero

Potenziamento dell'attività negli Usa e avviamento della presenza in Brasile grazie alla partnership con un primario studio brasiliano. In Italia è in cantiere l'avvio di nuovi uffici entro l'estate

Aree trainanti

Pronta al debutto una "practice" legata all'arte. Focus su M&A, finanza, contenzioso ed energia

PAVIA E ANSALDO

Patto generazionale per premiare i talenti

Internazionalizzazione

A fine gennaio ampliamento del desk Russia che è diventato Russia e Paesi Csi per fare da apripista nella nuova via della seta.

Sviluppo interno

Attenzione ai talenti con un patto generazionale per lo scambio di competenze con i senior. Oltre la metà dei professionisti ha meno di 35 anni

GATTI PAVESI BIANCHI

Verso il debutto dell'area fiscale

Internazionalizzazione

Maggiore attenzione e apertura verso mercati esteri.

Aree trainanti

Il corporate/transactional continuerà ad essere trainante. Atteso un ulteriore consolidamento nel diritto del lavoro e del real estate. Allo studio la creazione di un'area dedicata al fisco

LEGANCE

In cantiere l'avvio di un China desk

Internazionalizzazione

Consolidamento nel mercato Usa in seguito all'apertura di una sede a New York nell'ottobre 2017 e attenzione ai rapporti con la Cina con l'apertura di un China desk

Aree trainanti

Sforzo congiunto di corporate finance e bancario, potenziamento del settore fiscale e interesse per il penale d'impresa

PEDERSOLI

Potenziamento dei due nuovi segmenti

Italia/Estero

Programmi per espandere l'operatività e visibilità sul mercato nazionale e internazionale

Aree trainanti

Consulenza stragiudiziale e contenzioso. Potenziamento e consolidamento delle aree avviate nel 2018: diritto amministrativo; penale dell'economia

GIANNI ORIGONI (GOP)

Più vicini ai clienti in Italia e nel mondo

Tra Italia ed estero

Attenzione ai mercati internazionali e potenziamento dei team nelle aree strategiche in cui lo studio è già presente con sei uffici e nei desk dedicati. Investimenti nel presidio delle sedi regionali già esistenti (Torino, Padova e Bologna)

Sviluppo interno

Investimenti nella crescita professionale e in tecnologie

NCTM

Ulteriore espansione a livello internazionale

Internazionalizzazione

Ulteriore espansione a livello internazionale al di là delle tre sedi già attive a Londra, Bruxelles e Shanghai

Sviluppo interno

Proseguiranno gli investimenti in innovazione e nella formazione continua dei professionisti, progetti di digitalizzazione con primari studi internazionali

PIROLA PENNUTO ZEI

Prospettive di crescita su banche, lavoro e M&A

Internazionalizzazione

Apertura di un nuovo ufficio a Hong Kong. Allo studio l'ipotesi di una presenza stabile anche in Francia e Germania

Aree trainanti

Il settore fiscale continuerà a fare da guida ma lo studio punta a rafforzare le aree del comparto legale con un focus su bancario, lavoro e M&A

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



ILLUSTRAZIONE DI STEFANO PIETRAMALA