

Gli studi professionali

Avvocati d'affari a mercati fermi tagli ai costi ma non ai posti di lavoro
ADRIANO BONAFEDE → pagina 22

Imprese & lavoro

I settori di fronte all'emergenza

Avvocati d'affari a mercati fermi tagli ai costi ma non ai posti

ADRIANO BONAFEDE

Le strategie delle grandi law firm italiane e straniere: il blocco delle operazioni di M&A finirà, ora è primario salvaguardare il patrimonio di risorse umane di ogni studio

I numeri



30%

RIDUZIONE DEI COMPENSI

Allo studio La Scala hanno deliberato una riduzione dei compensi dei partner del 30% e hanno proposto agli associati un accordo di solidarietà con cui rinunciano ad un 20%

Son finiti i bei tempi. Anche per i ricchi avvocati d'affari, che negli ultimi cinque anni, dal 2014 al 2018, hanno visto il giro d'affari cumulato dei primi 50 studi crescere in Italia da 1,6 a 2,4 miliardi di euro. Ora la pandemia ha rapidamente rimescolato le carte in tavola. L'M&A, cioè fusioni e acquisizioni, e le altre operazioni straordinarie sul capitale delle grandi e medie imprese, che sono sempre state la parte più corposa del loro business, hanno subito una

battuta d'arresto: «E' ovvio - dice Alessandro De Nicola, senior partner uffici italiani e membro del Cda mondo di Orrick - che, ad esempio, il private equity attenderà qualche mese per cercare di fare operazioni a prezzi molto scontati». Dall'inizio

della pandemia le nuove operazioni sono state congelate, anche se fino alla fine di marzo più o meno tutti gli studi legali sono andati avanti per forza d'inerzia portando a termine le vecchie operazioni in itinere. Ma da aprile le cose stanno cambian-



do in peggio. E ora tutte le law firm presenti in Italia, dai big nostrani come BonelliErede e Gianni Origoni Grippo alle filiali di gruppi internazionali come Linklaters, Cleary Gottlieb, Shearman & Sterling tanto per citare qualche nome, sono alle prese con lo stesso dilemma: di quanto calerà il fatturato quest'anno? E cosa si deve fare per ridurre i costi e adattarli alla nuova struttura dei ricavi? Arrivare anche a rinunciare a una parte della forza lavoro, mandando a casa qualcuno sia fra i dipendenti che fra gli avvocati? O resistere sperando che i tempi bui duri poco?

NESSUN LICENZIAMENTO (PER ORA)

«Questa volta - racconta Nicola Di Molfetta, direttore di Legalcommunity, la piattaforma giornalistica d'informazione sul mercato dei ser-

vizi legali - sembra che nessuno voglia licenziare. A differenza di quel che accadde nel 2008, quando molti studi decisero di tagliare molte teste. Ora, invece, prevale l'idea di non perdere le risorse e i talenti accumulati nel corso degli anni».

Ma se i licenziamenti per ora sono un tabù, nondimeno tutti cercano, chi più e chi meno, di ridurre i costi del personale. «I nostri soci - spiega Giuseppe La Scala, fondatore e senior partner dell'omonimo studio - hanno deliberato una riduzione dei loro compensi del 30 per cento almeno nei prossimi tre mesi. Ai nostri associati abbiamo proposto - per lo stesso periodo - un accordo di solidarietà che prevede la riduzione del 20 per cento del compenso forfetario, ma ci consente di non dover rinunciare a nessuno dei professioni-

sti che collaborano con lo studio. Per lo staff utilizzeremo in maniera flessibile (da poche ore a interi giorni) la Cassa integrazione». Gattai, Minoli, Agostinelli, Partners sta invece utilizzando la Cig per i dipendenti ma pagando loro la differenza rispetto alla normale retribuzione, in modo da garantire lo stipendio pieno. Alcuni studi a Milano, come Shearman & Sterling, hanno deciso soltanto «uno stop agli incrementi salariali dei nostri professionisti», come ha spiegato il socio Domenico Fanuele. «Se un impatto ci sarà dal Covid-19, saranno anzitutto i partner a farvi fronte».

LA SCOPERTA DELLO SMART WORKING

Gli studi legali non avevano mai sperimentato un massiccio ricorso al lavoro a distanza ma, spinti dalla necessità, hanno dovuto riconvertirsi

e lo hanno fatto senza difficoltà, scoprendo anche i suoi lati positivi. «Fortunatamente avevamo effettuato grossi investimenti in infrastrutture lo scorso anno - spiega Bruno Gattai, fondatore e managing partner di Gattai, Minoli Agostinelli, Partners - e in quest'occasione lo smart working ha funzionato perfettamente. Praticamente tutti possono lavorare da casa».

Ma l'appetito vien mangiando. Scoperto il lavoro a distanza, ora si fanno i conti e si vede che in futuro un suo utilizzo massiccio e programmato potrebbe far risparmiare sui costi. «Potremmo arrivare a ridurre

gli spazi del nostro studio», racconta Roberto Bonsignore, partner di Cleary Gottlieb. «Del resto, lo smart working è una richiesta che viene dai nostri stessi colleghi e che dà loro flessibilità, mentre per lo studio, se non sono tutti presenti allo stesso tempo, si apre la possibilità di contrarre gli spazi».

E gli studi stanno anche imparando a utilizzare le videoconferenze: «Nell'ultima settimana - spiega Pietro Cavasola, managing partner dello studio legale Cms - abbiamo fatto 122 riunioni in videoconferenza. E abbiamo di conseguenza ridotto i viaggi, che per noi rappresentano un costo rilevante. Non c'è dubbio: qualcosa dello smart working rimarrà anche dopo l'emergenza».

GLI AFFITTI

Come tutte le aziende in questo momento, anche le law firm italiane stanno ricontrattando i canoni d'affitto con i proprietari. «Per il momento - racconta Alberto Maggi, managing partner dello studio Legance a Milano - ci stiamo confrontando con i proprietari per evitare di pagare gli affitti nel periodo del lockdown, in cui l'accesso alle nostre sedi è rimasto precluso. Ci aspettiamo di trovare una certa ragionevolezza su questo punto, finché si parla di 2-3 mesi. Certo, se la situazione dovesse protrarsi, vedremo».

Gli studi legali d'affari stanno co-

minciando a soffrire sul lato M&a e operazioni straordinarie nonché su tutta la parte d'affari correlata alle sofferenze bancarie e agli immobili sottostanti, ma allo stesso tempo altri segmenti minori stanno crescendo, il che consente loro di continuare a lavorare.

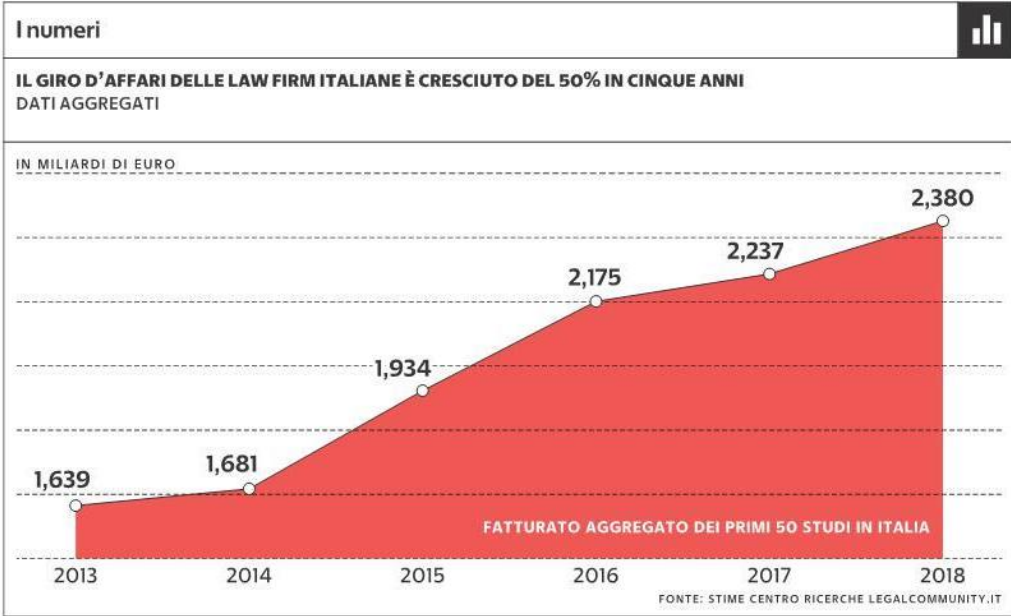
GESTIRE LE CONSEGUENZE DELL'EMERGENZA

Lo spiega Andrea Carta Mantiglia,

partner e consigliere delegato di BonelliErede: «Le richieste di assistenza si stanno spostando alla gestione delle conseguenze dell'emergenza sanitaria in corso. Le aziende, infatti, stanno rallentando sulle attività di finanza straordinaria e si stanno concentrando nell'assicurare la continuità del loro business. Oggi i problemi più importanti, tra gli altri, sono: come tornare a produrre nel rispetto delle nuove regole, come finanziare il business facendo fronte al calo che molti stanno registrando, come spingere sulla digitalizzazione delle attività produttive e, in alcuni casi, riconvertire il business». Roberto Bonsignore rileva che sul segmento corporate è la finanza a tirare più di prima: «Facciamo rinegoziazione di debiti, oppure aiutiamo le imprese ad accedere ai finanziamenti previsti dal decreto liquidità. Sotto la nostra lente anche ristrutturazioni di debito e riorganizzazioni aziendali, insolvenze, concordati». E c'è una prospettiva per il futuro: «Prima o poi - dice De Nicola - il mercato di Npl e Utp ripartirà perché le banche già sanno che dovranno disfarsi di una grossa parte di crediti deteriorati».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





PATTANAPHONG KHUANKAEW/GETTY

L'opinione

Nell'ultima settimana al posto dei viaggi abbiamo fatto 122 riunioni in videoconferenza con forti risparmi su una delle nostre maggiori voci di spesa

PIETRO CAVASOLA
MANAGING PARTNER STUDIO CMS



Bruno Gattai
socio
fondatore
di Gattai
Minoli
Agostinelli & P.



Andrea Carta Mantiglia
partner e consigliere delegato
BonelliErede



Pietro Cavasola
managing partner di Csm

LA SPENDING REVIEW DEGLI STUDI LEGALI
TAGLI ALLE SPESE IN %, MEDIA PER REGIONE

