

the Best50

100 2013 100

by **legalcommunity**

jit

FATTURATI 2012

BILANCI

A CRESCITA ZERO

Tra le eccezioni Gianni Origoni, Nctm e Dla Piper.
Effetto parcella sui risultati di fine anno.
Baker & McKenzie eguaglia Cleary Gottlieb.
Redditività salvata dal taglio di 500 avvocati.



FATTURATI

PERCHÉ DA 100 A 10 MLN DI EURO

Questa newsletter straordinaria di legalcommunity.it è interamente dedicata alle stime del nostro centro ricerca, dei fatturati dei primi 50 studi legali d'affari italiani. Perché solo 50? La motivazione della scelta è semplice: riteniamo che per dare una fotografia quanto più possibile vicina alla realtà non si possano includere gli studi con un giro d'affari compreso fino a 10 milioni di euro.

E la ragione consiste nel fatto che spesso, quanto più si scende con il fatturato, tanto più esistono realtà inindagabili e sconosciute che rischierrebbero di restare fuori dalla analisi.

Dire, per esempio, che si vogliono monitorare i primi 150 studi legali d'affari attivi in Italia per fatturato significa dire qualcosa di poco verosimile.

Infatti riportare al centocinquantesimo posto uno studio con 1 milione di fatturato significa correre il rischio di escludere altre realtà, magari un po' più periferiche, i cui ricavi sono superiori al milione e che quindi meriterebbero di essere incluse, tanto quanto le altre.



the Best50

Per limitare al massimo esclusioni di questo tipo abbiamo deciso di limitare l'analisi ai primi 50. Realtà con fatturati sopra i 10 milioni la cui presenza sul mercato è nota a tutti.

Così facendo, purtroppo, anche alcuni studi di grande nome, italiani e internazionali, sono rimasti fuori dall'elenco dei Best 50. Si tratta di rilevantissime realtà nazionali e internazionali il cui contributo qualitativo al mercato legale italiano è altrettanto fondamentale di quello dei colleghi con bilanci più pesanti, ma che per legittima scelta strategica hanno numeri di professionisti limitati e di conseguenza fatturati, seppur di tutto rispetto, sotto la soglia dei 10 milioni di euro.

Insieme a questi ci sono molte boutique di settore, leader assolute nel loro campo, oltre a valentissimi professionisti operanti principalmente su piazze diverse da quelle di Milano e Roma.


Il fatturato è uno dei modi per posizionare gli studi sul mercato. Lo si vede anche dall'analisi che segue e correda la tabella.

Ciò nonostante non possiamo non avvertire i lettori che i numeri da noi riportati sono stime e non rappresentano la realtà oggettiva dei fatti.

Il metodo adottato, per mezzo del quale il centro ricerca ha ricavato le stime, è consistito in una rigorosa e approfondita analisi sul mercato legale italiano.

Più nello specifico, abbiamo analizzato nel dettaglio l'andamento dei maggiori studi nel corso dell'ultimo anno fiscale (per gli italiani l'intero 2012) in termini di quantità di operazioni e in termini di crescita e di investimento.

In altre parole, per gli studi presi in esame, attraverso il data base di legalcommunity.it, abbiamo analizzato il numero di operazioni messe a segno nel periodo di riferimento per quantificare volume, massa critica e valore, catalogandole così in fasce di mercato (mid o high market) e analizzando nomi e settori nei quali operano i clienti assistiti.

Abbiamo considerato anche elementi di crescita o di de-crescita (ovvero entrate e uscite da parte di soci e/o associate), processi di investimento e di recruitment, cambi di poltrona da parte di partner che notoriamente portano clienti e fatturato all'interno delle strutture legali. 



M

ercato a crescita zero. Quattro parole bastano a riassumere l'andamento del settore della consulenza d'affari italiana

nel 2012. Un dato che emerge chiaramente dalla classifica dei fatturati degli studi legali attivi in Italia. Il valore complessivo del mercato delle prime 50 law firm si è attestato a 1,595 miliardi a fronte di 1,599 miliardi di euro del 2011, segnando un calo di appena lo 0,4%. Si tratta della fetta più importante del comparto. Quella che da sola vale oltre l'80% del giro d'affari complessivo dell'avvocatura d'affari. E che nel corso dell'anno precedente, stando alle stime elaborate da Legalcommunity.it, sembra

aver sofferto di un pesante immobilismo. Ed è riuscita a salvare la propria marginalità grazie anche a pesanti interventi sul costo delle strutture. Le prime 50 strutture legali d'Italia infatti, hanno complessivamente ridotto i propri organici di 500 professionisti.

MAGIC CIRCLE ITALIANO, CRESCONO GIANNI E NCTM

In quello che si può definire il magic circle italiano, sono cresciuti soltanto Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners e Nctm. Lo studio guidato da Francesco Gianni ha realizzato un giro d'affari di 104 milioni di euro a fronte dei 101 del 2011: +3%. In crescita anche Nctm, a 73 milioni, dopo i 70 dell'anno precedente. Per il resto, Bonelli



© Design: A&A - Fotobureau

Erede Pappalardo e Chiomenti hanno chiuso l'ultimo esercizio con risultati sostanzialmente stabili. Il primo a 133 milioni (-1%), il secondo a 131 milioni (-0,8%).

TANTO LAVORO PER "NULLA"

Eppure, guardando le operazioni su cui



© iStockphoto.com - Fotobiz.com

questi studi sono stati accreditati non ci si aspetterebbe un risultato così piatto. A cominciare dall'unico che è cresciuto, ovvero Gianni Origoni Grippo Cappelli. Nel corso del 2012, lo studio ha seguito, secondo MergerMarket, 26 operazioni di M&A per un valore complessivo di

17,3 miliardi mentre l'anno prima aveva portato a casa 28 mandati ma di valore molto inferiore, ovvero 5,127 miliardi. Il ri-esso di questo dato sull'andamento del fatturato sembra essere stato pari a zero. Stesso discorso si può fare per Chiomenti, che pure è risultato il dominatore indiscusso del settore con 37 operazioni (per un valore complessivo di 18,09 miliardi) o Netm che, nel 2012 ha seguito ben 23 deal M&A (per 4,05 miliardi).

IL NODO DELLE PARCELLE

Come si spiega questa apparente contraddizione? Pur non essendoci versioni ufficiali, quello che si può dedurre tastando il polso del settore è che il dato ri-ette chiaramente



1. Annalisa Pescatori
Tonucci & Partners
2. Marcello Giustiniani
Bonelli, Ercole Papalardo
3. Francesco Novelli
DLA Piper
4. Paola Tridadi
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners





il problema del crollo delle parcelle. Questi studi hanno visto letteralmente sgerolarsi gli standard tariffari a cui erano abituati in un mercato dove il potere negoziale dei buyer, ossia dei clienti, è arrivato al suo massimo. Tanti deal non vogliono dire necessariamente tanto fatturato e ancor meno tanto guadagno. Chi ha segnato una crescita, lo ha fatto perché ha beneficiato di un assetto del business non concentrato solo su una o due practice in particolare, come Nctm, o ha beneficiato del fatturato apportato da nuovi soci.

UNA CRESCITA LATERALE

Quello che si nota, inoltre, è che in molti casi, gli studi che hanno fatto segnare una crescita in termini di fatturato, come Gianni Origoni Grippo Cappelli ma anche come Legance (che ha registrato ricavi a quasi 50 milioni di euro, +3,3%) sono riusciti a crescere prevalentemente per effetto dell'incremento della partnership.


Per linee esterne, come Gianni, che è stato, ancora una volta, tra i più attivi sul fronte dei lateral hire, prendendo soci, da Luigi Chessa a Paola Tradati, che hanno portato nuovi clienti nel portafoglio dello studio. O per linee interne come fatto dagli ex Gianni di Legance.

IL CASO

Gattai Minoli, start up con il turbo

Uno dei grandi assenti della classifica dei Big50 di Legalcommunity è lo studio Gattai Minoli, ovvero lo spin off nato dallo studio Grimaldi risorto dalle ceneri di Dewey & LeBeuf. Una genesi complessa, che però ha condotto alla nascita di una start up con, sulla carta, un potenziale di 10 milioni di ricavi. Cifre teoriche, che potranno essere verificate solo tra un anno, quando Gattai Minoli & Partners avrà archiviato il suo primo esercizio.

Il 2013 sembra essere cominciato con il piede giusto. Nei primi tre mesi, la boutique ha già messo a segno diverse operazioni. La più recente è stata l'assistenza a TeamSystem nell'emissione di un bond da 300 milioni di euro.

Poi c'è stata l'assistenza ai fondi di private equity Clessidra e Bain Capital nella cessione di Cerved Group a Cvc Capital Partners. E ancora, le ristrutturazioni di Ivri e Italel, l'operazione Salmoiraghi Viganò-Luxottica e l'acquisizione di Monviso. 



Bruno Gattai



TRA GLI INGLESÌ, CRESCIE SOLO DLA PIPER

Anche Dla Piper è uno studio che ha beneficiato dell'effetto lateral hire. La sede italiana della law firm anglo americana, inoltre, è stata tra quelle che ha messo a segno le operazioni più importanti: la prima è stata l'acquisizione di Francesco Novelli e tutta la sua squadra da Grimaldi: la seconda quella di Michael Bosco, da Shearman & Sterling. Lo studio guidato da Federico Sutti, in ogni caso, è stato il solo a ottenere un incremento dei ricavi. Dopo anni in crescita, il 2012, ha visto la prima battuta d'arresto per Linklaters che si è fermato a 30,6 milioni, sostanzialmente in linea con l'anno precedente. Segno meno, invece, per Clifford Chance (48 milioni, -6%), Freshfields (45,2 milioni, -9%) e Allen

& Overy (34,5 milioni, -6%). Fuori dal magic circle, Hogan Lovells ha ottenuto un giro d'affari di 24,5 milioni (-5,8%), mentre Norton Rose Fulbright e Simmons & Simmons sono riusciti a mantenere un risultato in linea con quello del 2011.

CLEARY GOTTLIEB PERDE IL PRIMATO

Tra gli americani, invece, spicca la perdita del primato da parte di Cleary Gottlieb che ha totalizzato un fatturato di 40 milioni di euro, in leggero calo rispetto al 2011 (-3%). A fronte della battuta d'arresto di Cleary, Baker & McKenzie ha realizzato una crescita del 5% che l'ha portato a eguagliare il risultato di Cleary.



1. Filippo Triosi
Leopolda

2. Leann Dunlop
Hogan Lovells

3. Gabriele Balci
US Lexipol Simacra

4. Angelo Zambelli
Grimaldi





Sostanzialmente in linea con il 2011 anche lo studio Orrick.

BENE GLI SPECIALIZZATI

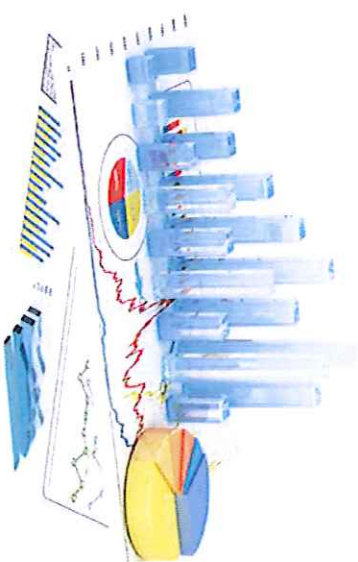
Infine, esaminando i movimenti più interessanti sul fronte degli studi italiani, si nota come le realtà con una forte specializzazione di settore siano riuscite a ottenere ancora una volta una crescita sostenuta. Basti prendere in considerazione il caso di Maisto e Associati, per il Tax, che ha incrementato il proprio giro d'affari di un terzo e Toffoletto De Luca Tamajo, cresciuto del 15%.

Si è messo in luce, poi, lo studio LS Lexjus Sinacta. Tra le poche realtà italiane con una presenza capillare sul territorio nazionale e una specializzazione

nel cosiddetto mid market, lo studio sembra essere stato tra quelli che meglio hanno affrontato l'anno di crisi appena trascorso.

OCCHI PUNTATI SU CBA, GRIMALDI E ERNST & YOUNG

Per alcuni studi, infine, il 2012 è stato un anno di transizione. In particolare si pensa a Cba e Grimaldi, che hanno avuto a che fare con la gestione di una serie di uscite e la definizione di un nuovo assetto dell'organico di studio. Cba, dopo diverse defezioni (incluso lo spin off di Legaltax) ha chiuso il 2012 a 27,6 milioni (-16%). Grimaldi, rinato sulle ceneri di Dewey & LeBoeuf, ha archiviato l'esercizio a 20 milioni (-18%). Nel caso di Grimaldi, in particolare,



© Decoding Any - Totoko.com

non solo lo studio ha dovuto gestire la rifondazione (dopo lo scioglimento di Grimaldi e Associati) ma ha anche dovuto ammortizzare lo spin off da cui è nato Gattai Minoli (vedere il box). Questi studi assieme a Ernst & Young (11 milioni, -21%) che ha appena annunciato l'intenzione di tornare a investire nell'arca legale sono tra le realtà che potranno riservare le maggiori novità nel corso dell'anno e che dovranno confermare o differenziare il loro attuale posizionamento.



Studi Legali	Team				
	Faturati (mln)	Equity Partner	Salary Partner	Associate	Totale
1 Bonelli Erede Pappalardo	133	51	8	158	217
2 Chiomenti	131	57	-	205	262
3 Gianni Ortoni Grippo Cappelli & Partners	104	43	33	191	267
4 Pirola Pennuto Zei & Associati*	95,5	40	-	100	430
5 NCTM	73	48	30	172	250
6 DLA Piper	58,9	45	-	55	100
7 Legance	49,9	35	-	71	106
8 Clifford Chance	48	18	-	100	118
9 Freshfields Bruckhaus Deringer	45,2	17	-	68	85
10 Cleary Gottlieb Steen & Hamilton	40	10	-	67	77
10 Baker & McKenzie	40	20	8	65	93
12 Maisto e Associati	36,2	8	-	35	43
13 Allen & Overy	34,5	14	-	54	68
14 Linklaters	30,6	8	-	56	64
15 Pavia e Ansaldo	30	17	18	67	102
15 d'Urso Gatti e Bianchi	30	17	9	45	71
17 Trifirò & Partners	28,9	25	-	19	44
18 CBA	27,6	17	13	110	140
19 LS Lexjus Sinacta	26,5	95	-	71	166



Studi Legali	Fatturati (m/m)	Team					Totale
		Anno: 2012	Equity Partner	Salary Partner	Associate		
20 Sutti	25,1	11	15	63	89		
21 Hogan Lovells	24,5	15	6	51	72		
22 Lombardi Molinari e Associati	23,5	8	16	53	77		
23 Pedersoli e Associati	22,8	20	15	37	72		
24 Tonucci & Partners	22,6	11	15	101	127		
25 Orrick Herrington & Sutcliffe	21,6	8	11	32	51		
26 Grimaldi Studio Legale	20	10	-	50	60		
26 Tremonti Vitali Romagnoli Piccardi	20	14	-	29	43		
28 Simmons & Simmons	19,3	16	-	50	66		
29 Carnelutti/Carabba & Partners	19	15	8	46	74		
30 Macchi di Cellere Gangemi	18,6	15	17	48	80		
31 CMS Adonino Ascoli & Cavasola Scamoni	18,5	12	11	60	83		
32 Roedl & Partner	17,8	4	7	35	46		
33 Toffoletto De Luca Tamajo e Soci	17,3	17	-	33	50		
34 Santa Maria	17	8	4	22	34		
34 Bird & Bird	17	13	-	87	100		
36 Gillberti Pappalètera Triscornia	16,5	9	-	26	35		
37 R&P Legal	15,2	19	10	66	95		
38 Grande Stevens	15	10	-	27	37		



Studi Legali	Team				
	Fatturati (m/m)	Equity Partner	Salary Partner	Associate	Totale
38 Delfino e Associati Willkie Farr & Gallagher	15	7	-	25	32
40 Ashurst	14,5	12	-	54	66
40 La Scala e Associati	14,5	8	11	54	73
42 De Berti Jacchia Franchini Forlani	14,2	13	10	47	70
42 Di Tanno	14,2	9	2	25	36
44 LCA Lega Colucci	14	9	-	11	20
45 Tosetto Weigmann	13,2	16	-	26	42
46 Libonati Jaeger	13	6	-	8	14
46 Norton Rose	13	4	-	13	17
48 Pavese Gitti Verzoni	12,5	5	-	13	18
49 Labruna Mazzioiti Segni	12	20	-	23	43
50 Ernst & Young Law	11	6	-	44	50

*Totale professionisti che comprende i dottori commercialisti

Periodo di riferimento. Per gli studi italiani e americani è: 1 gennaio-31 dicembre 2012. Per gli studi inglesi è: 1 maggio 2012-30 aprile 2013.