AvvocatiOggi *ha chiesto ad alcune law firm che operano in Italia quali saranno i settori leader*

La crisi mischia le carte in studio

Nel 2012 non solo restructuring ma anche molto IP

Pagina a cura
DI ANDREA ALTAVISTA

Un anno difficile, pieno di sfide ma anche ricco di opportunità. Ecco come si presenta l'anno che è da poche settimane iniziato, cioè il 2012, agli occhi degli avvocati d'affari, professionisti che operano in un mercato in cui ormai da qualche anno le regole del gioco stanno cambiando.

Crisi economica, un mercato competitivo e affollato in cui la figura del consulente legale è sempre più spersonalizzata e collegata al brand dello studio.

Sono questi i fattori che influenzeranno il business dei professionisti che, nonostante le sfide, affilano le armi per cogliere le occasioni di lavoro e di sviluppo del business.

Come nel caso di **Eugenio Tranchino**, managing partner di ***Watson Farley & Williams*** che per la prima parte dell'anno prevede una fase di attesa che confluirà nella finalizzazione di alcune operazioni di consolidamento nei settori del private equity, infrastrutture e trasporti, con una inevitabile crescita del cosiddetto restructuring di società in difficoltà e riorganizzazione dei gruppi bancari italiani e internazionali. «Prevediamo una forte espansione del dipartimento di public law e finance, con un interesse crescente nel restructuring e litigation. Ci sarà una inevitabile flessione di lavoro nella parte di general banking dove non supportata da expertise in settore industriali di riferimento», spiega Tranchino in riferimento al business dello studio.

Rispetto al 2011 l'avvocato si prepara a un aumento della concorrenza in tutti i settori come necessaria conseguenza della riduzione del numero di operazioni sul mercato, per la quale sarà necessario un maggior investimento sulla qualità del lavoro e nella dedizione e disponibilità nei confronti del cliente.

A Tranchino fa echo **Debora Cremasco**, dello ***studio Lambertini & Associati***.

«Crisi di impresa e strumenti di finanziabilità dell'impresa alternativi al sistema bancario oltre che un intervento del private equity nel settore «mid-cap» e la ricerca di partner internazionali per le imprese saranno i temi trainanti del nuovo anno», osserva Cremasco, che prevede un focus sui settori del restructiong assicurativo e bancario e contrattualistica cross border.

L'avvocato prevede inoltre un ritorno agli scenari visti nel 2008 e 2009. «Gli studi cercheranno di convertirsi, più velocemente rispetto al passato, alle nuove expertise richieste dal mercato. È un anno di attese per capire in che misura il nuovo governo riuscirà a innovare il settore industriale del paese», conclude Cremasco che aggiunge che i professionisti nel settore legale saranno chiamati, sempre più, a svolgere un ruolo attivo e collaborativo nella soluzione dei problemi legali, industriali e aziendali delle imprese.

Ogni settore dovrà affrontare delle sfide specifiche. Nel caso della proprietà intellettuale per esempio la speranza è che venga finalmente una unica corte europea brevettuale che potrebbe avere la sua sede a Milano.

«Ci stiamo attivando per favorire questo accadimento perché riteniamo che per la città di Milano e per la nostra attività, in particolare, sarebbe veramente un successo di enorme portata», spiega **Mario Franzosi** di ***Avvocati Associati***. Secondo l'avvocato il settore Life sciences continuerà ad avere una buona tenuta nel nuovo anno perché è un settore anticiclico, mentre il settore Intellectual Property potrebbe registrare un grande balzo in avanti se verrà istituita una unica corte europea brevettuale. «In caso contrario, è molto difficile che l'area IP possa realizzare grandi performance», spiega Franzosi, che sintetizza le aspettative per il nuovo anno con l'espressione «Io speriamo che me la cavo».

Per quanto riguarda la prospettiva giuslavoristica, **Patrizio Bernardo**, socio di ***LS Lexjus Sinacta*** ed esperto in diritto del lavoro prevede che il 2012 sarà ancora un anno di intensa attività sul fronte delle riorganizzazioni e riduzioni del personale sia quanto alle imprese in bonis che nell'ambito delle procedure concorsuali, in particolari nei concordati preventivi, negli accordi di ristrutturazione dei debiti, oltre che in sede fallimentare vera e propria ove comunque permangano prospettive di ripresa sia pur parziali dell'attività. «Indubbiamente il dipartimento di diritto del lavoro e della crisi di impresa saranno ancora in prima linea sul fronte dell'impegno dello studio e anche se sono settori già ampiamente strutturati sono possibili ulteriori rafforzamenti», spiega.

Per quanto riguarda le operazioni straordinarie non torneranno alcuni «fasti» del passato anche se la necessità di assistere le imprese nei processi di internazionalizzazione o nello sviluppo di sinergie operative con lo strumento dei contratti di rete potrebbero comunque garantire adeguati flussi di attività all'area del diritto commerciale e societario.

«Non crediamo che la risposta all'attuale contingenza economica sia in processi di downsizing o nel ritorno a forme più «tradizionali» di esercizio della professione, processi che mascherano talvolta un'incapacità di gestire inevitabili temporanee contrazioni degli utili», aggiunge l'avvocato, che prevede che il mercato continuerà a premiare players forti, strutturati, presenti con più sedi sul territorio, in grado di gestire con le proprie risorse la complessità crescente della domanda di consulenza legale ed intercettare i deal più interessanti ovunque si sviluppino.

«Certo sarà sempre più necessario un attento controllo di gestione e la capacità di formare e motivare, tramite adeguati percorsi di valorizzazione interna, i collaboratori più giovani, il «vivaio» che è l'immagine di quello che lo studio è oggi e la proiezione di quello sarà domani», conclude Bernardo.

Massimiliano Perletti, partner dello studio ***Roedl & Partner*** di Milano ha una visione positiva del nuovo anno e prevede una lenta ripresa nell'M&A e nel settore del private equity. «L'internazionalizzazione dovrebbe riprendere quota e già negli ultimi mesi dell'anno scorso abbiamo ricevuto richieste di assistenza per delocalizzazioni o investimenti produttivi all'estero», spiega Perletti che aggiunge che un'incognita rimarrà certamente il settore Energy.

Roedl sta rinforzando i reparti nei settori che probabilmente torneranno a crescere. «Nel 2012 occorrerà essere ancora più professionali, competitivi e soprattutto innovativi nel modo in cui fornire la consulenza. Questo per venire sempre di più in contro alle esigenze dei clienti e delle loro crescenti difficoltà. La crisi ha infatti dato luogo in tanti campi ad una sorta di selezione naturale dove soltanto le aziende più solide e più innovative sono riuscite a fare fronte in modo vincente. E lo stesso vale per gli studi professionali», aggiunge Perletti.

© Riproduzione riservata

Eugenio Tranchino

Patrizio Bernardo

Debora Cremasco

Massimiliano Perletti

VISTI DALL'ESTERO

Le previsioni dagli Usa

Nicola Fiordalisi, socio della sede di Chicago di ***Bryan Cave*** specializzato nell'assistenza ad aziende italiane che investono negli Usa, osserva che la crisi del debito in Europa e la riforma Monti attualmente in corso in Italia segnano la continuazione anche nel 2012 di un trend iniziato nel 2009 che vede le aziende italiane che operano nell'economia reale guardare con crescente interesse al mercato statunitense per la commercializzazione dei propri prodotti, ma anche e soprattutto per la creazione e delocalizzazione di siti produttivi.

Nicola Fiordalisi

«I settori legati al restructuring & bankruptcy, IP litigation, energy, internet law e technology continueranno a mantenere una posizione di primo piano con previsioni di crescita sostanziale», spiega Fiordalisi. Quello che invece é cambiato rispetto al 2011 è il modo in cui gli studi affrontano la crisi.

«Negli ultimi due anni é cambiato il modo in cui «corporate clients» affrontano il mercato legale. La richiesta di «alternative fee arrangements» é in aumento, con maggiore enfasi sulla trasformazione di rapporti professionali sempre più basati su contingent, fixed, capped, value fee approaches, dove il tempo effettivamente prestato non rimane più la componente fondamentale per la determinazione dell'onorario. Gli studi legali non possono più ignorare tale realtà», conclude Fiordalisi. Suggerendo che per quanto riguarda l'evoluzione del mercato legale, tutto il mondo è paese.