



FATTURATI 2013/2014

## Conti a nudo

Continua la crisi per il mercato legale. A fronte di entrate in leggero aumento del fatturato, la marginalità continua a scendere e con gli utili in flessione si ridimensiona la fetta dell'equity

di Maria Buonsanto e Marco Michael Di Palma

**E** tempo di bilanci. E quest'anno TopLegal ha scelto di affrontare in maniera inedita l'analisi annuale dei fatturati degli studi legali, prendendo in esame soltanto i dati forniti ufficialmente dalle insegne. Un cambiamento obbligato in un mercato come quello italiano, spesso in penombra informativa, che permette di realizzare un resoconto maggiormente attendibile del settore.

Questa nuova linea parte da un dato di fatto inconfutabile: oggi non è più possibile tradurre con precisione l'anatomia del mercato in cifre. I clienti hanno riscritto le regole del gioco e la variabilità è entrata prepotentemente nella dialettica advisor-cliente. Sondando le politiche messe in atto dalle aziende si può avere reale contezza di quanto stia accadendo. Come si evince dall'indagine General Counsel Agenda 2014 (condotta dal Centro Studi TopLegal tra i direttori affari legali delle principali aziende operanti in Italia), la pressione consolidata e continuativa sulle fee da parte dei clienti è ormai un fattore determinante per gli affari legali. Sul versante dei ricavi, gli studi devono fare i conti con meccanismi

variabili come success fee, abort fee e forfait, che hanno preso il posto della tariffazione oraria. Poiché la variabile tempo incide sempre meno nella definizione della parcellazione, le possibili equazioni in grado di portare gli analisti del settore alla determinazione dei fatturati delle insegne, sono venute meno.

Un'analisi attendibile del mercato, quindi, può basarsi unicamente su informazioni certe, per quanto parziali. Infatti, mentre quasi tutte le insegne hanno deciso di prendere parte all'indagine relativamente alla composizione delle squadre, il numero di quelle che ha comunicato i risultati d'esercizio si è ridotto. Tuttavia, dalla comparazione aggregata dei dati sui fatturati – forniti da un campione di 39 studi eterogenei per dimensioni, tipologia e mercato di riferimento (*si veda tabella*) – emerge che gli affari legali sono sostanzialmente in stallo.

Complessivamente nelle casse delle insegne censite dalla nostra ricerca si è registrato un incremento dello 0,9% rispetto all'esercizio precedente. Un risultato che arriva a fronte di un maggior contributo ai ricavi apportato dai soci: il fatturato per equity è infatti aumentato in media del 1,8%.

Ma la sfida più importante da fronteggiare per gli studi legali è quella della marginalità in calo; segno che gli studi starebbero mirando ad aumentare i fatturati piuttosto che spostare l'asse verso il valore aggiunto e una migliore profittabilità. Per le 23 insegne che hanno comunicato anche il dato relativo agli utili, il risultato aggregato indica una flessione del 6,1%. Con conseguenze inevitabili sul profit per equity partner (Pep): la torta spartita in media dai soci si ferma a 450mila euro, segnando un calo del 5,8% rispetto all'anno precedente. Gli stessi soci che vedono ridistribuirsi a fine esercizio 450mila euro fatturano in media 980mila euro, ossia più del doppio.

Per le insegne che hanno dichiarato l'utile, non sono stati sufficienti a scongiurare la crisi i tentativi di ristrutturazione interna messi in campo per agire sul fronte dei costi e che hanno portato al progressivo decremento di professionisti e leva. D'altronde, in una congiuntura come quella attuale, in cui i mandati in grado di generare grandi valori sono insoliti, non può certo stupire che, mettendo i conti a nudo, gli studi mostrino risultati in sofferenza. ■

## Fatturati, utili e squadre 2013/2014

Dati comunicati dagli studi legali

	Studio	Fatturato (€ mil.)			Utile (€ mil.)		
		2013	2012	Var.			Var.
1	Nctm	71,8	68,0	5,6%	n.d.	n.d.	
2	Dla Piper*	56,8	58,9	-3,6%	28,4	29,5	-3,7%
3	Baker & McKenzie	43,9	40,6	8,0%	n.d.	n.d.	-
4	Maisto e associati	31,0	36,2	-14,4%	18,0	24,9	-27,7%
5	Ls Lexjus Sinacta	26,1	26,5	-1,6%	11,6	11,7	-1,4%
6	Pedersoli e associati	24,1	23,0	4,8%	11,0	11,0	0,0%
7	Hogan Lovells	24,0	24,5	-2,0%	n.d.	n.d.	-
8	Grimaldi e associati	23,0	21,0	9,5%	n.d.	n.d.	-
9	Tonucci & partners	22,9	22,6	1,3%	9,3	9,0	3,3%
10	Kstudio (Kpmg)	20,6	20,0	3,0%	9,1	n.d.	-
11	Carnelutti / Carabba & partners	19,0	19,0	0,0%	8,5	9,0	-5,6%
12	Cms Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni	18,5	18,5	0,0%	n.d.	n.d.	-
13	Simmons & Simmons*	18,5	19,5	-5,1%	n.d.	n.d.	-
14	Toffoletto De Luca Tamajo e soci	17,9	17,4	2,9%	n.d.	n.d.	-
15	La Scala e associati	15,7	14,5	8,1%	3,9	3,5	11,4%
16	De Berti Jacchia Franchini Forlani	13,7	13,5	1,5%	n.d.	n.d.	-
17	R&p Legal	13,1	15,0	-12,7%	5,4	7,5	-28,0%
18	Gattai Minoli & partners	10,1	n.d.	-	6,8	n.d.	-
19	Jacobacci & associati	9,5	10,0	-5,0%	3,6	3,9	-7,7%
20	Roedl & partner	9,0	10,2	-11,6%	n.d.	n.d.	-
21	Castaldi Mourre & partners	8,2	8,0	2,9%	2,7	3,0	-10,6%
22	Russo de Rosa	7,2	6,7	7,5%	n.d.	n.d.	-
23	Daverio & Florio	7,2	6,9	3,8%	4,7	4,7	-0,1%
24	Osborne Clarke	7,1	7,0	1,4%	2,8	3,1	-10,0%
25	Curtis Mallet-Prevost Colt & Mosle	7,1	6,9	2,9%	3,0	2,8	7,1%
26	Danovi & Giorgianni	7,0	7,3	-4,1%	3,2	3,3	-3,0%
27	Pavesio e associati	6,2	6,5	-4,6%	3,5	1,8	94,4%
28	Tosi e associati	6,2	3,4	82,4%	n.d.	n.d.	-
29	Andreani	5,3	4,9	8,2%	3,5	3,3	4,5%
30	Salonia e associati	5,3	4,5	17,7%	3,8	3,2	17,8%
31	Withers	4,8	5,0	-4,0%	1,5	1,9	-21,6%
32	Quorum	4,5	4,0	12,5%	2,5	2,3	8,7%
33	Munari Cavani	4,2	4,2	0,0%	n.d.	n.d.	-
34	Lipani & partners	4,2	4,5	-6,7%	1,3	1,6	-14,8%
35	Zunarelli e associati	3,9	4,0	-2,5%	0,7	1,1	-36,4%
36	Mdba	3,6	2,9	24,1%	1,2	0,7	71,4%
37	Bonora	3,2	3,3	-3,0%	n.d.	n.d.	-
38	Lexellent	2,5	n.d.	-	1,3	n.d.	-
39	Gallavotti Bernardini & partners	2,3	2,5	-8,0%	1,0	0,9	8,1%

	Studio	Totale professionisti			Soci equity		
		2013	2012	Var.	2013	2012	Var.
1	Nctm	236	198	19,2%	49	48	2,1%
2	Dla Piper*	128	140	-8,6%	42	46	-8,7%
3	Baker & McKenzie	97	93	4,3%	18	20	-10,0%
4	Maisto e associati	45	43	4,7%	8	8	0,0%
5	Ls Lexjus Sinacta	165	166	-0,6%	97	95	2,1%
6	Pedersoli e associati	70	72	-2,8%	19	20	-5,0%
7	Hogan Lovells	67	72	-6,9%	14	15	-6,7%
8	Grimaldi e associati	105	75	40,0%	11	11	0,0%
9	Tonucci & partners	125	127	-1,6%	9	11	-18,2%
10	Kstudio (Kpmg)	84	n.d.	-	7	n.d.	-
11	Carnelutti / Carabba & partners	96	78	23,1%	15	15	0,0%
12	Cms Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni	69	87	-20,7%	11	11	0,0%
13	Simmons & Simmons*	59	68	-13,2%	14	16	-12,5%
14	Toffoletto De Luca Tamajo e soci	58	50	16,0%	17	17	0,0%
15	La Scala e associati	82	73	12,3%	7	8	-12,5%
16	De Berti Jacchia Franchini Forlani	69	70	-1,4%	13	13	0,0%
17	R&p Legal	67	95	-29,5%	19	19	0,0%
18	Gattai Minoli & partners	23	n.d.	-	6	n.d.	-
19	Jacobacci & associati	37	36	2,8%	10	7	42,9%
20	Roedl & partner	32	n.d.	-	4	n.d.	-
21	Castaldi Mourre & partners	35	35	0,0%	3	3	0,0%
22	Russo de Rosa	39	39	0,0%	6	6	0,0%
23	Daverio & Florio	20	17	17,6%	4	4	0,0%
24	Osborne Clarke	41	37	10,8%	10	9	11,1%
25	Curtis Mallet-Prevost Colt & Mosle	16	14	14,3%	5	5	0,0%
26	Danovi & Giorgianni	38	47	-19,1%	12	11	9,1%
27	Pavesio e associati	23	19	21,1%	8	8	0,0%
28	Tosi e associati	17	17	0,0%	6	6	0,0%
29	Andreani	14	15	-6,7%	1	1	0,0%
30	Salonia e associati	18	18	0,0%	8	8	0,0%
31	Withers	21	12	75,0%	5	4	25,0%
32	Quorum	22	n.d.	-	7	n.d.	-
33	Munari Cavani	9	10	-10,0%	3	2	50,0%
34	Lipani & partners	16	18	-11,1%	4	4	0,0%
35	Zunarelli e associati	40	38	5,3%	5	6	-16,7%
36	Mdba	24	n.d.	-	2	n.d.	-
37	Bonora	14	13	7,7%	4	4	0,0%
38	Lexellent	15	n.d.	-	5	n.d.	-
39	Gallavotti Bernardini & partners	9	17	-47,1%	2	4	-50,0%

\* Anno fiscale da 1 maggio 2013 a 30 aprile 2014