

||| STORIA DI COPERTINA

FATTURATI | LA TOPLEGAL 100 REALIZZA 1,837 MILIARDI

COMPARE IL SEGNO MENO

In frenata soprattutto le big law firm. Ma il mercato nel suo complesso ha tenuto. Tra gli studi sul podio, soltanto Gianni vede salire i ricavi ma paga l'aumento dei costi

DI NICOLA DI MOLFETTA

Lo hanno battezzato in tutti i modi. Mille definizioni per dire che il 2009 è stato uno degli anni più neri per l'economia mondiale. In effetti, secondo il Fondo monetario internazionale, lo scorso anno il prodotto interno lordo globale è

Le performance migliori sono state realizzate, quasi sempre, da studi che hanno messo a segno lateral hire di soci

sceso di oltre un punto percentuale. In Italia, addirittura, le stime del Fmi hanno parlato di una contrazione di circa il 4%.

L'avvocatura, compresa quella d'affari, non poteva rimanere immune. Tuttavia, a ben guardare, questa componente della comunità legale italiana sembra essere riuscita a limitare i danni.

Anzi, se si osserva il fatturato medio per avvocato realizzato dai soggetti attivi nei primi 50 studi legali, si registra un incremento del fatturato per avvocato (334.622 euro) dell'11%. Ma, come vedremo più avanti, si tratta di un risultato realizzato grazie a una forte campagna di riduzione dei costi attuata soprattutto dagli studi legali di maggiori dimensioni.

I primi 100 studi legali per fatturato attivi in Italia, censiti dal Cen-



STORIA DI COPERTINA

TL 100

FATTURATO DEI PRIMI 100 NEL 2009: 1.836,9
FATTURATO DEI PRIMI 100 NEL 2008: 1.836,6

+/- %: +0,02%

TL 50

FATTURATO DEI PRIMI 50 NEL 2009: 1.531,9
FATTURATO DEI PRIMI 50 NEL 2008: 1.537,4

+/- %: -0,4%

TL 20

FATTURATO DEI PRIMI 20 NEL 2009: 1.029,6
FATTURATO DEI PRIMI 20 NEL 2008: 1,047

+/- %: -1,7%

TL 10

FATTURATO DEI PRIMI 10 NEL 2009: 730,5
FATTURATO DEI PRIMI 10 NEL 2008: 755,3

+/- %: -3,3%

■ Storia di copertina
TOPLEGAL 100

Studio legale, fatturato, profitti per equity partner e ricavi per partner - dati in mln di euro

	Studio Legale	Fatturato (€ m)	PEP (€ m)	RPP (€ m)	Partner (nel periodo di riferimento)			Associate	Totale avvocati*	Of Counsel	Trainee
					Equity	Salary	Junior				
		1 gen-31 dic 2009									
1	Bonelli Erede Pappalardo	130	2,432	2,321	37	6	13	141	197	12	54
2	Chiomenti	123	1,538	2,365	52			225	277	15	6
3	Gianni Origoni Grippo & Partners	94	1,351	1,649	37	20		222	279	2	40
4	Pirola Pennuto Zei**	88	1,375	0,88	32	23	45	270	370		
5	NCTM	70	0,977	0,753	43	50		150	243	13	49
6	Freshfields	57,5	0,921	3,026	19			70	89	6	25
7	Clifford Chance	46	0,794	2,706	17			84	101		
8	Allen & Overy	42	0,919	2,625	16			67	83	5	40
9	Cleary Gottlieb	40	1,7	3,636	11			50	61	7	26
10	Legance	40	0,962	1,538	26			108	134	6	19
11	DLA Piper	37	3,033	1,276	6	23		60	89	3	23
12	Baker & McKenzie	35	0,972	1,029	18	16		73	107		
13	Simmons & Simmons	34,7	1,625	2,313	8	7		77	92	2	14
14	CBA	31	0,845	0,705	22	22		137	181		
15	Pavia e Ansaldo	28,6	1,069	0,894	16		16	73	105	13	21
16	Linklaters	28	1,089	3,111	9			39	48		15
17	Trifirò & Partners	27	1,238	2,077	13			47	60		
18	Tonucci & Partners	26,5	0,757	0,981	14	13		136	163	6	7
19	Grimaldi e Associati	26	1,6	1,368	10	9		38	57		18
20	Sutti	25,3	0,54	1,012	25			65	90	32	
21	Lovells	25	0,69	1,25	20			85	105	3	
22	Maisto e Associati	25	2,143	3,571	7			23	30		
23	Dewey & LeBoeuf	24	0,833	1,043	15	8		37	60	3	
24	LS LexJus Sinacta	23	0,133	0,256	90			67	157	8	
25	Vitali Romagnoli Piccardi	21	1,2	2,1	10			26	32	3	
26	d'Urso Gatti	20	0,923	1,25	13		3	42	58	3	7
27	Kstudio Associato	20	0,462	0,526	26		12	180	218	12	19
28	Lombardi Molinari	20	1,857	1,111	7	11		34	52	4	14
29	Carnelutti/Carrabba	18,4	0,6	0,836	16		6	50	72	4	19
30	Labruna Mazziotti Segni	18	0,635	1,059	17			38	55	4	
31	Orrick	17,5	1,775	1,167	4	11		36	51	12	22
32	Santa Maria	17	1,233	1,545	9		2	24	35		
33	Macchi di Cellere Gangemi	16,5	0,375	0,516	20		12	50	82	3	3
34	Di Tanno e Associati	16	1,6	1,455	6	5		39	50		6
35	SLA Deloitte	16	2,5	2	4		4	25	33		
36	SLT Ernst & Young	15,7	0,929	2,243	7			60	67		



Antonella Capria

tro Studi TopLegal, hanno totalizzato un giro d'affari complessivo di 1,837 miliardi di euro nel 2009. Il dato segnala una sostanziale stabilità (+0,02%) rispetto al 2008. Quella che potrebbe sembrare una riconferma della performance precedente, però, va analizzata più da vicino. Ogni anno, infatti,

il Centro Studi TopLegal rafforza la propria capacità di indagine e fa emergere strutture con un livello di fatturato più alto che di fatto modificano la composizione della parte più bassa della classifica. Per valutare l'effetto che *l'annus horribilis* ha avuto su questo mercato, quindi, può essere utile re-

	Studio Legale	Fatturato (€ m)	PEP (€ m)	RPP (€ m)	Partner (nel periodo di riferimento)			Associate	Totale avvocati*	Of Counsel	Trainee
					Equity	Salary	Junior				
		1 gen-31 dic 2009									
37	Marena Castorino D'angelo & Fagotto	15,5	1,5	2,583	6			23	29		
38	CMS Adoninio Ascoli	15,1	0,521	0,795	19			61	80	1	4
39	Pedersoli e Associati	15	0,891	1,071	11		3	27	41	2	9
40	De Berti Jacchia	14,3	0,358	0,596	24			33	57	7	
41	Bird & Bird	14	0,527	1,273	11			46	57	6	20
42	Delfino Willkie Farr	14	2,375	3,5	4			9	13	2	
43	Ughi e Nunziante	14	0,782	1,273	11			32	43	7	
44	Giliberti Pappalettera Triscornia	13,3	0,79	1,33	10			19	19		
45	R&P Legal	13,3	0,296	0,493	27			53	80		
46	Tosetto Weigmann	13,2	0,5	0,776	17			29	46		7
47	Ashurst	12,5	0,55	1,563	8			30	38		5
48	Toffoletto e Soci	12	0,78	1,2	10			40	50		10
49	Carbonetti e Associati	11,5	2,25	2,875	4			14	18		2
50	Rodl & Partner	11,5	0,74	1,15	10			14	24	1	15
51	La Scala	11	0,511	0,611	9	9		38	56	3	12
52	Paul Hastings	11	1,083	1,833	6			10	16		
53	Norton Rose	10,7	0,8	1,07	8	2		45	55	2	
54	Eversheds	10	0,357	0,714	14			31	45		
55	Jones Day	9,7	0,771	1,386	7			20	27	4	
56	Maresca Morrigo Boccia	9,7	0,45	0,693	14			15	29		
57	Pavesi Gitti Verzoni	9,7	1,28	1,94	5			15	20		
58	Miccinesi e Associati	9,5	1,017	1,583	6			32	38		
59	Shearman & Sterling	9	1,35	2,25	4			16	20		
60	TLS	9	2,75	4,5	2			15	17	30	13
61	Jacobacci	8,3	0,625	1,038	8			26	34	4	7
62	Barzanò & Zanardo	8	1,5	0,8	3			7	10	4	3
63	De Luca Tamajo – Boursier Niutta	8	1,6	2,667	3			32	35		
64	Danovi & Giorgianni	7	0,8	1,167	6			19	25		
65	Latham & Watkins	7	0,35	0,7	10			19	29	2	3
66	Calmetta Avvocati	6,6	2,05	3,3	2			5	7		
67	Russo De Rosa Bolletta	6,6	0,86	1,32	5			5	10		
68	Trevisan & Cuonzo	6,5	1,433	1,3	3	2		22	27		
69	McDermott Will & Emery	6,3	0,38	0,63	10			6	16	1	
70	Pavesio e Associati	6,3	0,525	0,788	8			13	21	1	3
71	Ichino Brugnattelli	6,1	0,271	0,436	14			9	23		5

stringere l'analisi ad un campione più "costante".

Prendendo in esame i primi 50 studi della TopLegal 100 (che, comunque, controllano più dell'83% del fatturato della TL 100) si riscontra che l'ammontare complessivo dei ricavi si è attestato a quota 1,531 miliardi a fronte degli 1,537

miliardi del 2008 (-0,4%). Anche questo secondo dato, di fatto, consente di dire che, pur a fronte di un lieve rallentamento, il mercato dei servizi legali d'affari ha tenuto, anche se per la prima volta, dopo 5 anni di crescita, è comparso il segno meno.

A ben guardare, gli effetti della



Alberto Nanni

■ Storia di copertina

	Studio Legale	Fatturato (€ m)	PEP (€ m)	RPP (€ m)	Partner (nel periodo di riferimento)			Associate	Totale avvocati*	Of Counsel	Trainee
					Equity	Salary	Junior				
		1 gen-31 dic 2009									
72	LabLaw	6	1,233	1	3	3		19	25		3
73	Studio Internazionale	6	1,3	1,5	3		1	10	14		
74	Martinez Novebaci	5,7	1,9	2,85	2			80	82		
75	Daverio & Florio	5,6	0,925	1,12	4	1		11	16		2
76	Mondini Rusconi	5,6	0,308	0,373	12		3	16	31		
77	Nunziante Magrone	5,5	0,45	0,367	8	4	3	13	28	8	2
78	SLA Osborne Clarke	5,5	0,471	0,55	7	3			10	2	8
79	Morbidelli	5,4	0,875	1,35	4			11	15		
80	Gallavotti Honorati De Marco	5	1,7	2,5	2			4	6		
81	Magri	4,8	0,533	0,8	6			24	30		
82	De Bellis & Partners	4,7	1	0,94	2	3		1	6		1
83	Jenny & Partners	4,6	0,65	0,92	4	1		15	20		4
84	Tosi e Associati	4,6	0,6	0,92	5			12	17		3
85	Curtis Mallet-Prevost	4,5	0,4	1,125	4			6	10		8
86	Chiello & Pozzoli	4,3	1,4	2,15	2			14	16		
87	Sandulli e Associati	4,3	0,7	1,075	4			11	15		
88	Uckmar	4,2	0,54	0,84	5			9	14		
89	Pierallini	4	2,6	4	1			4	5	3	2
90	Scorcelli Rosa & Partners	3,9	1,25	1,95	2			8	10	1	
91	Munari Cavani	3,8	1,3	1,9	2			10	12		
92	Bucello Croci Piscitelli Viola	3,6	0,48	0,72	5			18	23	1	17
93	Cocuzza & Associati	3,5	0,367	0,583	6			7	13		3
94	Leone Torrani	3,5	0,256	0,389	9			6	15		
95	Lipani & Partners	3,5	0,833	1,167	3			12	15	1	2
96	SJ Berwin	3,5	0,3	0,5	7			11	18	1	3
97	Bonora e Associati	3,4	0,767	1,133	3			12	15		1
98	Galante e Associati	3,4	0,8	1,133	3			12	15		
99	CBM & Partners	3,3	0,525	0,825	4			7	11		
100	Satta e Associati	3,3	1,1	1,65	2			6	8	1	3
-	Totale	1836,9						4147	5653		

* Esclusi di counsel e trainee - **Dato che aggrega l'attività legale e quella tributaria (escludendo però pratiche di contabilità e consulenza personale)

Fonte: Centro Studi TopLegal - Periodo di riferimento. Studi italiani: 1 gen-31 dic 2009. Studi inglesi: 1 mag 09-30 aprile 2010. Studi americani: 1 ott 08-30 sett 2009.



Chris Mullen

grande crisi si sono fatti sentire maggiormente ai piani alti del mercato. La contrazione del giro d'affari è stata più marcata per i primi 10 della classe (da cui dipen-

de il 40% dei ricavi della TL 100), il cui fatturato è passato da oltre 755 milioni a 730 (-3,3%). Qui, l'inversione di tendenza rispetto al 2008 (chiuso con un +11%) risulta più marcata.

Il podio è rimasto invariato. Bonelli Erede Pappalardo si conferma al primo posto (con un fatturato stimato a quota 130 milioni di euro), seguito da Chiomenti (123) e Gianni Origoni Grippo (94). Ma solo quest'ultimo ha registrato un aumento del proprio giro d'affari (+4,4%), mentre sia Bonelli Erede Pappalardo, sia Chiomenti, han-

no riscontrato un rallentamento nell'ordine dell'11,5% e del 5,4%. Il drastico calo delle operazioni miliardarie ha sicuramente avuto il suo peso. Basti pensare che, in generale, il valore dei big deal di M&A italiani del 2009 si è ridotto dell'84% rispetto all'anno precedente. Allo stesso tempo, è cresciuto il contenzioso così come si sono moltiplicate le operazioni di ristrutturazione. Ma, a fronte di una sostanziale tenuta del volume dei mandati, il valore delle parcelle si è abbassato. In generale, su questo fronte, si è notato uno sforzo

da parte degli studi legali d'affari, verso la "condivisione" delle difficoltà con i propri clienti. Non è un caso, infatti, che quasi uno studio legale su tre, fra quelli interpellati dal Centro Studi TopLegal, abbia indicato nella "flessibilità delle parcelle" uno dei principali fattori di competitività sul mercato, anche per il 2010.

Tornando alla performance registrata dal magic circle italiano, non si può fare a meno di notare che la crescita registrata da Gianni Origoni Grippo, possa esser stata in parte favorita anche dall'aggregazione di fatturato realizzata dallo studio attraverso i lateral hire di soci portati a termine.

Gianni Origoni Grippo, infatti, ha reclutato **Antonella Capria**, **Alberto Nanni** e **Davide Braghini** da Allen & Overy, **Francesco Puntillo** da Pavia e Ansaldo e **Silvio Tersilla** da Lovells.

Lo studio Chiomenti, per parte sua, è stato protagonista del primo lateral di soci inglesi (**Lee Parker**, ex Linklaters e **Cristopher Mulen**, proveniente da Freshfields) mai messo a segno da uno studio Italiano per la propria sede londinese. Nessuna acquisizione di soci, invece, per Bonelli Erede Pappalardo. Anzi, quest'ultimo ha visto un ridimensionamento dei propri organici. In particolare, gli associate dello studio sono passati da 210 a 141, a fronte di un incremento dei soci equity di una sola unità (passati da 36 a 37) e di quelli salary di due (da 4 a 6).

In calo, anche il numero dei collaboratori dello studio Chiomenti passati da 258 a 225, mentre i soci sono diminuiti di due unità passando da 54 a 52.

Lo studio Gianni Origoni Grippo è l'unico, fra i *big three*, che ha visto rimanere stabile il proprio parco collaboratori e allo stesso tempo ha incrementato il numero di soci. Gli investimenti realizzati dallo studio, però, hanno fatto salire la

Top 10 Italiani

Studio legale	Ricavi 2009	Ricavi 2008	Var. %
Bonelli Erede Pappalardo	130	147	-11,5
Chiomenti	123	130	-5,4
Gianni Origoni Grippo	94	90	+4,4
Pirola Pennuto Zei	88	83	+6
NCTM	70	64	+9,4
Legance	40	40	=
CBA	31	26	+19
Pavia Ansaldo	28,6	31	-7,7
Trifirò	27	25	+8
Tonucci	26,5	28,1	-5,7
Totale	658,1	664,1	-0,9%

Top 10 Inglese

Studio legale	Ricavi 2009	Ricavi 2008	Var. %
Freshfields	57,5	59	-2,5
Clifford Chance	46	50,4	-8,7
Allen & Overy	42	54,4	-22
Dla Piper	37	31,3	+18,5
Simmons & Simmons	34,7	28	+23,9
Linklaters	28	25	+12
Lovells	25	24	+4,2
Bird & Bird	14	12	+16
Ashurst	12,5	14	-10,7
Norton Rose	10,7	8	+33,7
Totale	307,4	306,1	+0,4

Top 10 Usa

Studio legale	Ricavi 2009	Ricavi 2008	Var. %
Cleary Gottlieb	40	37,5	+6,7
Baker & McKenzie	35	31	+13
Dewey & LeBoeuf	24	20	+20
Orrick	15,5	12,1	+44
Delfino Willkie Farr	14	17	-17,6
Paul Hastings	11	11	=
Jones Day	9,7	10,5	-7,6
Shearman & Sterling	9	9	=
Latham & Watkins	7	7	=
McDermott Will and Emery	6,3	6	+5
Totale	171,5	161,1	+6,8

Fonte: Elab. Dati Centro Studi TopLegal

■ Storia di copertina

struttura di costi provocando un ridimensionamento del profit per

equity partner, nonché il fatturato per socio.

L'analisi fatta per lo studio Gianni può essere ripetuta per NCTM

Obiettivo 2010

TRA CONCENTRAZIONI E SPIN OFF

Come vedono il mercato italiano del 2010 i primi 100 studi d'affari? Secondo il 55,4% dei rispondenti a un sondaggio realizzato dal centro Studi TopLegal, si assisterà a nuove concentrazioni tra studi legali.

Le prime operazioni da segnalare in questa direzione ci sono già state. A febbraio, infatti, LCA Lega Colucci, boutique fondata da **Giovanni Lega** e **Paolo Colucci**, ha assorbito la boutique Traverso & Associati, rafforzando in tal modo la propria capacità d'azione sul fronte Litigation.

A inizio maggio, poi, c'è stato il merger tra gli studi di **Mauro Barberi** e **Vittorio Biagetti**, da cui è nata la boutique Barberi Biagetti & Partners focalizzata sui settori Corporate, Project finance, Ip, Real estate nonché appalti pubblici e arbitrati.

Quasi il 70% degli intervistati, poi, si è detto certo che il 2010 vedrà ancora molti spin off. Anche in questo caso possiamo già segnalare la nascita di 4Legal, fondato da **Federico Barbara**, ex junior partner di Lombardi Molinari, **Silvia Enrico** ex Simmons & Simmons, e **Carlo D'Anna**, ex Chiomenti. Ancora più recente è stato lo spin off dallo studio MBL & partners guidato da **Daniele Bonvicini** e **Roberto Luderghani** da cui è nato lo studio BLF (si veda l'articolo in questo numero di

TopLegal).

Insomma, secondo gli avvocati interpellati dal Centro Studi TopLegal, il 2010 sarà ancora caratterizzato da un forte dinamismo del mercato in

cui non mancherà un'intensa attività di lateral hiring. L'87% del campione, infatti, ha dichiarato di essere intenzionato a reclutare nuovi professionisti. Quasi il 23% si è detto disposto ad aprire le porte a 1-3 soci.

Mentre il 7% punta a rafforzare il proprio team con 3-5 soci.

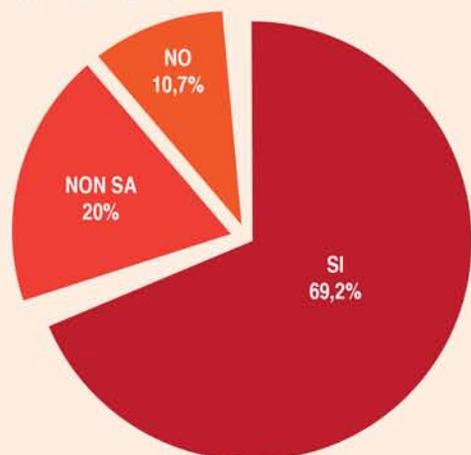
Ma quali saranno i fattori chiave per riuscire ad essere competitivi nel 2010? Oltre il 32% dei rispondenti ha indicato nella flessibilità delle parcelle il principale elemento per battere la concorrenza. A seguire, la presenza (diretta o indiretta) all'estero e la capacità di operare non solo come consulente legale, ma anche come advisor di business al fianco dei propri clienti. (n.d.m.) ■



Giovanni Lega

IN USCITA

Nel 2010 il mercato sarà caratterizzato da nuovi spin off?



CONCORRENZA

Quali sono oggi i principali fattori di competitività?



protagonista della più intensa campagna di lateral hiring realizzata nel 2009 che ha portato lo studio all'acquisizione di due prestigiose boutique: Janni Fauda e Delli Santi rispettivamente portatrici di specifiche competenze nel Corporate e Litigation e nel Real Estate e amministrativo. Il numero di soci equity dello studio è passato da 38 a 43. Mentre quello dei salary partner è passato addirittura da 37 a 50, a fronte di una riduzione del numero degli associate di 15 unità. Il fatturato di NCTM si è attestato a quota 70 milioni, in crescita quasi del 10% rispetto al 2008. Ma anche in questo caso la crescita dimensionale ha comportato un incremento della struttura



Andrea Arosio

dei costi.

A proposito degli organici degli studi nella TL 100 è opportuno mettere in evidenza che nel 2009 si è avuta una diminuzione complessiva del numero degli associate del 7,2%. Il taglio degli organici, però, è stato molto più drastico negli studi più grandi. Tant'è vero che se osserviamo il "parco collaboratori" delle prime 50 insegne in classifica, notiamo che la riduzione del numero di associate arriva al 20%.

La prima insegna straniera a comparire nell'elenco della TL 100 è quella di Freshfields Bruckhaus Deringer. Il 2009 si è chiuso con ricavi che il Centro Studi TopLegal ha stimato in 57,5 milioni di euro, in calo del 2,5% rispetto all'anno precedente. Si tratta di una con-

In Europa

SOLO BEP TRA I PRIMI 10

Solo Bonelli Erede Pappalardo. Come lo scorso anno, l'unica law firm italiana presente nella Top 10 della TopLegal International 100 è lo studio fondato da **Sergio Erede**, **Franco Bonelli** ed **Aurelio Pappalardo**. Lo studio, con i suoi 130 milioni di fatturato riesce a conservare la decima posizione. Il vertice del mercato legale continentale continua ad essere occupato dagli spagnoli di Garrigues con ricavi a quota 334,3 milioni di euro, in crescita del 7,7% rispetto al 2008. Ma la performance in crescita di Garrigues è un po' un'eccezione visto che anche in Europa, il 2009 è stato caratterizzato soprattutto dal segno meno. In calo, infatti, risultano i ricavi di Loyens & Loeff (-4,7%), di Cuatrecasas (-2,3%), Gide (-13,6%), Nauta (-3,8%) e De Brauw (-6,8%). Sostanzialmente stabile rispetto al 2008, invece, è risultato l'andamento dei ricavi di Fidal, Hengeler Mueller (si veda la tabella).

Bep, comunque, si conferma tra gli studi con il più alto livello di fatturato medio per socio con 2,32 milioni. Nella Top 10 della TLI 100, fanno meglio soltanto Hengeler Mueller (2,7 milioni) e Loyens (2,36 milioni). ■

I primi 10 del Continente

Dati in milioni di euro

Studio	Paese	Fatturato	Var. %
Garrigues	Spagna	334,3	7,7
Fidal	Francia	293	0,7
Loyens & Loeff	Olanda	284	-4,7
Cuatrecasas	Spagna	235	-2,3
Hengeler Mueller	Germania	225	0,9
Gide Loyrette Nouel	Francia	223	-13,6
Uria Menéndez	Spagna	181	3,5
Nauta Dutilh	Olanda	153	-3,8
De Brauw Blackstone Westbroek	Olanda	138,8	-6,8
Bonelli Erede Pappalardo	Italia	130	-11,6

Fonte: TopLegal International

trazione contenuta che, di fatto, ha confermato la stabilità dello studio che, mentre la quasi totalità delle altre law firm inglesi procedevano a forti ridimensionamenti degli organici, si è limitata ad attuare la strategia di salary freeze (congelamento delle retribuzioni dei collaboratori e dei bonus) per far fronte al calo di business atteso a causa della crisi. Questa misura, che qualche mese fa è stata

ritirata, ha consentito allo studio di non dover procedere a tagli drastici. Tagli che invece si sono registrati in altre law firm. Allen & Overy, per esempio, ha visto passare il numero complessivo dei suoi professionisti in Italia da 184 a 83. In particolare, se i soci sono scesi di quattro unità, ben più evidente è stato il ridimensionamento dei collaboratori passati da 164 a 67. Non stupisce, dunque, che il

■ Storia di copertina

fatturato della law firm abbia subito un calo di più del 20% passando da 54,4 a 42 milioni di euro. Un risultato che, tuttavia, fanno notare dallo studio, era previsto dal budget per l'anno.

Clifford Chance, invece, è stato lo studio inglese che ha registrato il più forte calo del numero di equity partner, passati da 26 a 17. Nella sede italiana sono calati anche i collaboratori, passati da 116 a 84. Anche Clifford Chance ha registrato un abbassamento del fatturato, sceso da 50,4 a 46 milioni (-8,7%). L'unico studio del magic circle inglese che ha realizzato una crescita del fatturato è stato Linklaters. I ricavi della sede italiana, guidata dal managing partner **Andrea Arosio**, sono aumentati del 12% passando da 25 a 28 milioni di euro. Ma anche Linklaters, come Clifford Chance e Allen & Overy ha registrato un ridimensionamento del proprio organico: se il numero dei soci è rimasto stabile a quota 9, quello dei collaboratori è passato da 50 a 39.

Va osservato che, nonostante la performance positiva per i ricavi di Linklaters, questa è l'unica law firm magic circle che non ha visto promuovere nuovi soci nell'appena concluso round di primavera. Invece, da Freshfields sono diventati soci **Giuseppe Curtò** e **Luigi Verga**; Clifford Chance ha nominato socio il litigator **Carlo Felice Giampaolino** e Allen & Overy ha ammesso alla partnership **Paolo Ghiglione**.



Paola Ghiglione

Sempre sul fronte inglese, va segnalato l'exploit di due law firm in particolare: DLA Piper e Norton Rose. La law firm anglo americana guidata da **Federico Sutti** ha portato a termine l'anno con un incremento dei ricavi del 18,5% concludendo numerosi lateral che hanno rafforzato in particolare l'area Litigation dello studio (si veda l'articolo nelle pagine seguenti), consacrandosi come studio più dinamico e attrattivo per il 2009. Circa Norton Rose, invece, va detto che la crescita del 33,7% messa a segno, è stata favorita dalla intensa attività svolta dall'Energy practice e dal Capital Markets. In quest'ultimo settore, Norton Rose ha (assieme all'italiano Chiomenti) tenuto a battesimo l'AIM Italia.

Una menzione a parte, poi, la merita lo studio CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni. Questa realtà italiana, legata al network di matrice inglese CMS, ha chiuso il 2009 con un giro d'affari di 15,5 milioni in crescita del 12% rispetto all'anno precedente.

Mentre sia i Top 10 studi inglesi, come quelli italiani hanno complessivamente mantenuto stabile il proprio giro d'affari nel mercato della penisola (per i primi si è registrato un calo del fatturato dello 0,9% e per i secondi una crescita dello 0,4%), le law firm con insegna americana sono riuscite a mettere a segno una crescita decisa.

Se guardiamo al risultato complessivo della Top 10 degli studi Usa, registriamo un giro d'affari di complessivi 173,8 milioni di euro, in crescita del 7,8% rispetto all'anno precedente.

Orrick e Dewey & LeBoeuf sono le realtà che hanno ottenuto i risultati migliori con un aumento dei ricavi rispettivamente stimato in 28% e 20%. Anche in questi casi, si nota come le strutture che hanno realizzato le performance migliori siano quelle che si sono

Nelle prime 50 realtà per fatturato si è registrata una pesante riduzione degli organici con il taglio del 20% degli associate

mosse più attivamente sul fronte dei lateral hire. Orrick, dopo il lateral di quattro soci da Vita Samory Fabbrini (tra cui **Luca Fabbrini** e **Guido Testa**) portato a termine a fine 2008, ha nuovamente messo a segno il lateral di due soci fondatori, questa volta



Riccardo Troiano

dello studio Tonucci & Partners, **Riccardo Troiano** e **Marco Nicolini**. Quest'ultima operazione ha consentito allo studio di rafforzare la propria presenza sul mercato romano e di incrementare la propria capacità di azione in settori strategici come il Litigation e il Restructuring.

Altrettanto mirati sono stati gli ingressi di **Lorenzo Parola** e **Angelo Zambelli** in Dewey & LeBoeuf, visto che i due partner (provenienti rispettivamente da Allen & Overy e LabLaw) hanno contribuito a rafforzare la sede italiana della law firm americana in due delle practice più attive del 2009, ovvero Energy e Labour. ■