

Studi legali, la direttrice Nord-Sud diventa strategica

PAGINE A CURA DI FEDERICO UNNIA

Per avvicinare le imprese ai mercati internazionali molte law firm scelgono nuovi territori. Al netto di quello che avverrà una volta superata l'emergenza Covid-19, il mercato dei servizi legali guarda con interesse a nuove piazze sul panorama nazionale, convinto che vi siano opportunità di crescita che vale la pena sfruttare. Insomma, aprire sedi in città situate oltre la direttrice Milano - Roma, può essere una scelta strategica non solo per acquisire nuovi clienti, ma anche per meglio gestire quelli in house. «Sono circa una cinquantina gli studi che hanno sedi anche in altre città oltre a Roma, Milano e Torino e il 20% dei nostri associati ha sede nel Sud del paese» ricorda Giovanni Lega presidente di Asla, l'Associazione degli studi legali associati. «Ci sono diverse ragioni che possono spingere uno studio ad aprire sedi anche in altre regioni d'Italia: questioni di competenza, per esempio chi ha un forte dipartimento di logistica /trasporti, potrebbe avere interesse ad avere sedi nei maggiori porti italiani e/o nei maggiori centri intermodali ferroviari e di logistica» aggiunge Lega. «Chi dà molta assistenza di carattere generale alle imprese, può avere interesse ad avere sedi in regioni dove esiste un'alta concentrazione di imprese medie (Emilia Romagna, Toscana, Marche, Puglia, ecc). Chi rappresenta le autorità pubbliche (Marina Militare, Esercito) può avere interesse ad essere presente dove ci sono sedi o basi importanti. Lo stesso vale per chi fa recupero crediti massivo e molte altre specializzazioni. Inoltre, a volte, può sussistere l'interesse nelle persone e/o nei professionisti di una



determinata regione perché completano la gamma di specializzazioni non presente nella sede centrale». «Nel meridione d' Italia abbiamo uffici a Napoli e Foggia, che servono l' intera provincia di riferimento e fungono da hub per le relative aree geografiche. Si tratta di sedi basate su accordi di partnership strategica ed integrata con studi legali di radicata tradizione, grazie ai quali forniamo i nostri servizi in loco» racconta Stefano Lucarini, equity partner di Tonucci & Partners e membro del Comitato di gestione dello studio. Sono iniziative relativamente recenti, del 2018 - 2019 ma in associazione con realtà di lunga tradizione, rispetto alle quali lo studio ha compiuto un percorso approfondito di conoscenza e verifica reciproca. «Ciascuna delle due sedi conta su una decina di professionisti, che operano stabilmente sul territorio e che sono affiancati dagli altri professionisti dello studio in ragione della specifica competenza richiesta di volta in volta. A Napoli lo studio si caratterizza per una marcata tradizione nell' ambito del diritto amministrativo e delle grandi opere infrastrutturali, mentre a Foggia è dedicato a settori localmente strategici come l' energy, il food, il turismo, nonché a servizi iper specialistici come quello del demanio marittimo, naturalmente offerto in tutta Italia» aggiunge Lucarini. Sia a Napoli, sia a Foggia, la clientela ricomprende realtà imprenditoriali locali e nazionali, ma anche gruppi internazionali che abbiano investimenti in loco. È il caso dei grandi gruppi stranieri che negli anni hanno investito nelle energie rinnovabili, ad esempio, o in grandi operazioni infrastrutturali. Naturalmente, non mancano pubbliche amministrazioni ed enti locali, nonché soggetti che operano in settori peculiari, come ad esempio il calcio o che siano interessati dal diritto penale di impresa, area quest' ultima in grande espansione e di sicuro interesse, anche alla luce delle evoluzioni normative in tema 231. «Siamo convinti che il tessuto imprenditoriale italiano sia composto da molte ottime Pmi, e gli imprenditori che le guidano abbiano bisogno di sentire vicini i propri consulenti. Avvicinarci a loro, anche fisicamente, poter essere sempre a disposizione e a portata di mano crediamo serva a rendere più fruibile il rapporto tra professionista e cliente. Perché si concretizzino, debbono concorrere una serie di elementi e di circostanze favorevoli, a partire dall' individuazione del giusto studio locale, che condivide con noi la medesima visione strategica, e colga nel nostro modello di business le grandi opportunità che questo può offrire» conclude Lucarini. Presenza nazionale anche per uno studio superspecializzato come LabLaw. «Siamo presenti a Milano, Roma, Bologna, Napoli, Genova, Bari, Padova e Pescara. E apriremo nuove entro l' anno in altre tre città continuando, così, la forte espansione territoriale dello studio» dice Francesco Rotondi, managing partner di LabLaw, che ricorda come «siamo presenti a Napoli, Pescara e Bari da circa 10 anni.

A dicembre 2019, tuttavia, abbiamo potenziato la sede di Napoli da dove abbiamo avviato un progetto per tutto il Mezzogiorno d' Italia realizzando un nuovo polo strategico per la consulenza sul lavoro in generale, dove il nostro studio offre consulenza giuslavoristica e in partneship con Italia Paghe, società leader della consulenza del lavoro e Promos Corporate in materia di operazioni straordinarie e finanziarie offriamo consulenza sul lavoro a 360 gradi. Si tratta di una grande iniziativa unica nel suo genere. Ci occupiamo di consulenza soprattutto per le medie e grandi aziende, sia nazionali che multinazionali. Nel Sud del nostro paese ci sono realtà che hanno la necessità di poter accedere direttamente e in loco ai servizi di studi giuslavoristici di prestigio e di livello internazionale come il nostro. Con lo sviluppo delle sedi nei territori del Sud e il varo del Polo per la consulenza sul lavoro e finanziaria per l' intera area del Mezzogiorno intendiamo rispondere in modo altamente professionale a questa esigenza. In futuro, tuttavia, non escludiamo aperture in altre città». La direttrice Milano-Napoli invece fa parte integrante della storia dello studio Toffoletto De Luca Tamajo. «Lo studio è presente a Milano, Napoli, Roma, Bergamo, Brescia, Bologna, Genova e Varese. Brescia, Bologna e Genova sono state aperte nel 2019, a gennaio 2020 è stata aperta la sede di Varese con lo studio di consulenza del lavoro di Roberto Corno. Sempre a gennaio 2020, lo studio Dramis Ammirati e Associati è stato integrato nella sede di Milano, con partner **avvocati** Annarita Ammirati e Massimo Dramis» ricorda Franco Toffoletto, managing partner di Toffoletto De Luca Tamajo. «Lo studio nasce come Studio Toffoletto a Milano nel 1925. La fusione con lo studio del professore avvocato Raffaele De Luca Tamajo a Napoli è del 1° gennaio 2012, nella stessa data viene aperta anche la sede di Roma, guidata dalla partner Federica Paternò (che ha iniziato la propria attività a Napoli). Ci occupiamo prevalentemente di diritto del lavoro e sindacale e contratti di agenzia. Le sedi utilizzano lo stesso software e hanno un' unica contabilità. Le funzioni sono divise tra le sedi: la contabilità, l' It e il controllo di gestione sono a Milano. Invece il dipartimento di R&D (guidato dal professore Luca Calcaterra e composto da cinque esperti), l' ufficio gare e la cancellaria sono a Napoli. Per quanto riguarda i numeri, a Milano ci sono 15 soci e 35 **avvocati**, a Napoli ci sono 4 soci e 11 **avvocati**, mentre a Roma c' è un socio e 7 **avvocati**» aggiunge. «Abbiamo creato anche dei team multisede per assistere i nostri clienti multinazionali. La strategia dello studio si è diretta verso una maggiore copertura nazionale per dare un' ulteriore assistenza alle organizzazioni più grandi. Circa il 25% del fatturato dello studio è generata dalle sedi di Napoli e di Roma» conclude Toffoletto. Infine, approcci differenti sono stati adottati da altri due studi. «Recentemente abbiamo

aperto una sede a Bologna, una piazza in prossimità di effervescenti distretti economici del paese e ospita un' importante corte di appello. Inoltre, da diverso tempo abbiamo clientela su quell' area e la possibilità di assisterla con professionisti di alta qualità nel territorio migliora la nostra relazione con i clienti e le possibilità di ampliare la clientela stessa» ricorda Claudio Elestici, partner di R&P Legal. «Sì, crediamo fortemente nella presenza territoriale, ma la nostra scelta di espansione è in funzione degli incontri professionali ed umani. per noi, conta prima la squadra rispetto alla topografia. Gestiamo clienti basati in altre regioni dalle attuali sedi, utilizzando gli strumenti tecnologici che in questi giorni drammatici sono diventati un «must» e percorrendo chilometri e chilometri di strade. infatti, crediamo che comunque la vicinanza alle persone ed alle aziende sia un valore irrinunciabile» aggiunge Elestici. «Abbiamo sedi a Milano, Roma, Bruxelles e Mosca, non nel centro-sud. In passato abbiamo ripetutamente considerato dei progetti in Veneto, ma non li abbiamo poi implementati preferendo combinazioni di collaborazione con altre realtà professionali locali, che si sono invece rivelate fruttuose. Abbiamo poi da quasi 5 anni una alleanza organica con Studio Mordiglia di Genova, che è leader in Italia nel diritto marittimo, dei trasporti e della logistica» ricorda Roberto A. Jacchia, di De Berti Jacchia Franchini Forlani Studio Legale. «Taluni dei nostri soci provengono da Napoli o dalla Calabria e Sicilia. I clienti di queste aree vengono gestiti normalmente, di regola dallo studio di Roma. L' incidenza quantitativa della clientela che proviene dal centro-sud (a parte Roma, che produce flussi autonomi di clientela, ndr) è relativamente contenuta. Non abbiamo formule particolari, a parte che la gestione dei rapporti gravita sullo studio di Roma per ragioni di contiguità geografica» conclude Jacchia. © Riproduzione riservata.