

LEGALI Francesco Gianni, socio fondatore dello studio Gianni Origoni Grippo & Partners, racconta i trend del settore legale in Italia. Rallenta l'M&A, mentre giudiziario e amministrativo hanno buone prospettive

Avvocati a prova di crisi

Lo studio nel 2008 è cresciuto in organico e fatturato, trend confermato nel 2009. Saranno rafforzate alcune practice, tra cui il finance. Entro breve nuovi ingressi



Francesco Gianni

di Luisa Leone

Il 2008 è stato un anno difficile per l'economia e la finanza mondiali. Le ripercussioni della crisi sul mondo degli avvocati d'affari non sono mancate, anche se non hanno avuto il medesimo impatto su tutte le realtà. Secondo Francesco Gianni, uno dei soci fondatori di Gianni Origoni Grippo, gli effetti non sono stati infatti troppo negativi. Lo studio nel 2008 ha visto l'ingresso di 19 nuovi professionisti, tra cui Luciano Acciari, che è andato a rafforzare il dipartimento Fiscale. A febbraio del 2009, invece ha fatto il suo debutto nello studio Giuseppe Cannizzaro, esperto di Corporate e M&A.

Domanda. Il 2008 è stato un anno difficile per l'economia e la finanza, che ripercussioni ha avuto sul vostro mondo?

Risposta. Abbiamo iniziato a riscontrare una maggiore tendenza alla segmentazione del mercato. In media gli studi più organizzati e diversificati hanno retto meglio, mentre a risentire dei cali di attività maggiori sono state soprattutto le strutture di medie dimensioni e le law firm estere.

D. Entriamo nel particolare, come sono andate le cose per Gianni Origoni Grippo?

R. Siamo soddisfatti dei risultati ottenuti nel 2008, il nostro organico è cresciuto grazie anche all'ingresso di professionisti di alto profilo come Luciano Acciari e Giuseppe Cannizzaro. Inoltre nel 2008 fatturato e utile sono migliorati rispetto al 2007.

D. Di quanto migliorati?

R. A parità di perimetro a doppia cifra, e con numeri che non iniziano per uno. Anche se siamo molto

cauti, stimiamo che anche il 2009 sarà in crescita.

D. Ma ci sono stati settori che hanno risentito maggiormente della congiuntura negativa?

R. Per quanto riguarda la finanza, le operazioni di capital market sono praticamente sparite. Nel corporate alcune operazioni, come le emissioni obbligazionarie che già dopo i casi Parmalat o Cirio avevano ricevuto un duro colpo, si sono praticamente prosciugate. Ma anche le ipo sono state praticamente tutte congelate. Noi stavamo lavorando su diverse operazioni, anche grandi, ma alla fine nessuna è andata in porto. Per quanto riguarda la finanza di debito, quella strutturata si è praticamente bloccata mentre abbiamo continuato a lavorare sui finanziamenti per acquisizioni, con logiche prevalentemente industriali.

D Riguardo all'M&A, uno dei

vostrici settori di punta?

R. Anche qui abbiamo notato un rallentamento. Comunque nel 2008 abbiamo lavorato su oltre 200 operazioni, non tutte sono andate in porto ma il lavoro c'è stato. Quello che abbiamo constatato è che, su una torta più piccola, la nostra fetta di mercato è diventata decisamente più grande.

D. Si è trattato di operazioni di piccole dimensioni?

R. Abbiamo seguito deal come Agos-Ducato o Lukoil: non operazioni da decine di miliardi, ma sempre nell'ordine di uno-due miliardi.

D. Quali settori hanno visto la crescita maggiore?

R. Sicuramente il giudiziale mentre per quanto riguarda le ristrutturazioni, di cui si parla molto in questo periodo, nel 2008 non ce ne sono state molte, ma abbiamo lavorato su alcune delle più rilevanti come Fiamm. Già agli inizi di questo 2009 il numero è sostanzialmente aumentato, anche se si tratta per lo più di rinegoziazioni di debito.

D. Queste dinamiche hanno portato a dover riposizionare dei professionisti da un team a un altro?

R. In realtà non ne abbiamo avuto bisogno. Già nel 2007 avevamo iniziato una riorganizzazione interna per diminuire il numero delle nostre practice, che allora erano 15 o 16, alle sette attuali. Una scelta dettata dalla constatazione delle problematiche legate a quel modello eccessivamente specializzato, prima fra tutte la formazione.

D. Oggi è soddisfatto della scelta?

R. Certamente. Questo ci ha permesso, per esempio, di far lavorare i colleghi che prima si occupavano praticamente solo di ipo su altri aspetti della vita delle società quotate, e potrei citare molti altri casi.

D. Uno studio da 300 professionisti è ancora un modello sostenibile?

R. Il mondo è, fortunatamente, vario. Alcuni dei nostri principali concorrenti si stanno interrogando sull'opportunità di ridurre i propri numeri, ma per quel che ci riguarda abbiamo più lavoro di quanto possiamo seguirne, per questo pensiamo di rafforzarci ancora per garantire la qualità di sempre.

D. Vuol dire che ci sono nuovi ingressi in vista?

R. Diciamo che abbiamo tre settori che vorremmo rafforzare ancora. Ovviamente stiamo valutando bene sia sotto il profilo del bilanciamento dei numeri sia sotto quello della condivisione del nostro progetto. Comunque qualche novità ci sarà a breve.

D. Quali sono questi settori?

R. Il giudiziario, l'amministrativo e la finanza. Perché questa crisi non durerà per sempre ed è importante farsi trovare preparati quando il settore ripartirà. (riproduzione riservata)