

Gli studi legali si specializzano anche grazie ai «lateral hire»

Il riposizionamento. L'anno è cominciato con l'annuncio di numerosi spostamenti di intere squadre di avvocati esperti da una realtà all'altra: tra le spinte c'è la necessità di aprire in fretta nuovi dipartimenti

Massimiliano Carbonaro

I primi mesi dell'anno sono stati segnati da importanti *lateral hire* sia per gli studi legali coinvolti sia per il numero di avvocati in gioco. Movimenti questi che vedono un'intero dipartimento o una squadra di avvocati esperti spostarsi da uno studio a un altro che, una volta iniziati, rischiano di generarne altri nel resto del 2024 in una reazione a catena.

Ricerche effettuate con il proprio network o con gli head hunter: tutti prevedono ulteriori movimenti a catena

Hogan Lovells ha annunciato l'ingresso di 30 persone tra esperti in Finance e M&A, trainee e staff provenienti dallo studio internazionale Orrick. Dal canto suo, BonelliErede ha visto l'arrivo sempre da Orrick di 15 professionisti per consolidare le practice di Legal risk, Compliance & investigation e Proprietà intellettuale, privacy e It. Mentre un nuovo team di professionisti attivi nello stragiudiziale di Hilex è confluito in Alpeggiani Studio Legale dando vita ad una nuova realtà denominata Alpeggiani Avvocati Associati. Anche LegisLab ha annunciato l'ingresso di una intera

squadra specializzata in Finanza agevolata e l'apertura di un nuovo settore. Sono questi solo alcuni tra i principali *lateral hire* che in meno di tre mesi sono stati ufficializzati. Operazioni che hanno le loro radici nei mesi passati e che rappresentano, se non una tendenza per questo 2024, certamente un più generale riposizionamento di molti studi.

«Continueremo a vedere ancora questi movimenti – commenta Tania Nebbia, head hunter per la società di consulenza in capitale umano, Chaberton Partners – perché sono stati spostamenti troppo grossi per essere circoscritti. Avremo altre sorprese nel corso dell'anno, quindi ci sarà da osservare come queste iniziative saranno portate avanti». Sono diversi i motivi che stanno innescando spostamenti di queste dimensioni di professionisti con una importante anzianità, ma in generale non sembrano il sintomo di un mercato che sta crescendo. «Nell'ultimo anno dopo il boom post Covid – aggiunge Giorgia Naccarato, director di FootPrintLegal, società specializzata nel legal recruitment – assistiamo a una diminuzione del volume delle operazioni. Quindi sia gli studi italiani sia quelli internazionali si stanno riorganizzando e in alcuni casi riposizionando».

Le realtà straniere e in particolare quelle statunitensi, stanno modificando la strategia: si punta

un po' meno a una grande struttura "full service" in ogni sede, in grado cioè di offrire assistenza a 360 gradi, piuttosto ci si focalizza su alcune competenze. Mentre negli studi italiani c'è l'esigenza di concentrarsi per fronteggiare la concorrenza. Peraltro questi movimenti (che possono coinvolgere anche la clientela) rispecchiano alcune trasformazioni in corso di un settore – quello della consulenza legale d'affari – che si sta evolvendo verso un'offerta di dettaglio e direttamente collegata al business dei clienti.

«Lo scenario che osserviamo – spiega Simona Laderchi, socio fondatore di Laderchi & Partners, Legal & tax specialist hunters – è la rea-

zione degli studi a un mercato sempre più competitivo. C'è la volontà di sviluppare le proprie competenze in altre aree offrendo un team di specialisti così da andare incontro alle esigenze che il cliente pone soprattutto in relazione a certe tematiche strategiche come quelle delle nuove tecnologie».

In questo contesto gli head hunter partecipano attivamente alla buona riuscita di queste operazioni, anche se non tutte sono frutto del loro contributo. Di fatto, il competitor più forte degli stessi cacciatori di teste è il network in cui gli avvocati sono inseriti. «Veniamo ingaggiati in questi movimenti – aggiunge Giorgia Naccarato – sia in relazione a un'esigenza di uno studio che vede il proprio concorrente crescere in un settore, sia attraverso l'avvocato che vuole valutare nuove opportunità». Quello che in questo momento sembra fare la differenza per gli avvocati non è tanto un eventuale aspetto finanziario legato all'entrare in una nuova realtà, quanto il progetto e la strategia che il nuovo studio manifesta. «Ne stiamo seguendo alcuni – conclude Simona Laderchi – e la nostra impressione è che anche gli studi di dimensioni minori utilizzino questo meccanismo come strategia per portare all'interno squadre già formate di professionisti».

PAROLA CHIAVE

#Lateral hire

Si tratta dello spostamento da uno studio professionale ad un altro di un importante numero di professionisti senior, già formati. In genere si muove un dipartimento o comunque un team per portare nel nuovo studio una squadra già esperta e rendere subito operativa la struttura