

Homepage > Diritto e fisco > Giustizia

Avvocati d'affari con il vento in poppa: bilanci 2024 a doppia cifra

I grandi studi legali che operano in Italia chiudono l'anno con ottimi risultati in termini di fatturato e di nuovi lavori, e si attendono anche un 2025 altrettanto florido

di Federico Unnia 29/12/2024



La **crisi** non sfiora l'**avvocatura d'affari**. Anzi. Nonostante gli elementi di criticità economica e internazionali facciano temere, per l'**economia**, un possibile rallentamento, le principali law firm che lavorano in **Italia** hanno un andamento esattamente anti-ciclico, e quasi tutte chiudono i **bilanci del 2024** all'insegna del segno positivo, addirittura con crescita dei **fatturati** a doppia cifra. E l'aspettativa, per molte di loro, è che anche il **2025** abbia il segno più.

La crescita degli studi riguarda anche le attività svolte, come la formazione

«Il 2024 ha rappresentato un ulteriore anno di crescita, frutto di una strategia centrata su innovazione e qualità del servizio. In termini di fatturato, la **previsione** per il 2024 è di chiudere anche quest'anno con un incremento rispetto all'anno precedente», dice ad *Affari Legali* **Antonio Auricchio**, co-managing partner dello Studio Legale **Gianni & Origoni**. «Abbiamo rafforzato e **ampliato** il nostro team di **professionisti** con **lateral hire** di spessore e investito nella crescita dei talenti interni. Nel corso dell'anno abbiamo consolidato il processo di istituzionalizzazione del nostro Studio apportando alcune modifiche alla **governance**, con l'obiettivo di perseguire una sempre maggiore trasparenza ed efficacia di gestione attraverso l'istituzione di un Comitato di Gestione e l'ampliamento della mission e della composizione del Comitato Compensi. L'importanza data alla **formazione professionale** e allo sviluppo dei talenti si è concretizzata anche attraverso il lancio della *GOP Academy*, un'iniziativa di alta formazione di respiro internazionale. Nel 2025, prevediamo di mantenere una crescita sostenuta continuando ad investire sulle persone, sulle nuove tecnologie, sull'IA e sull'internazionalizzazione».

«Come tutti gli anni, una buona parte dell'incassato avviene nelle ultime settimane dell'anno, però siamo già in condizione di dire che ci sono tutte le premesse per chiudere l'anno con un incremento davvero sostanziale e migliore rispetto alle attese, di PedersoliGattai rispetto all'incassato combinato del 2023 di Gattai, Minoli, partners e di Pedersoli Studio Legale», dice **Bruno Gattai** managing partner di **PedersoliGattai**. «Siamo molto soddisfatti dell'andamento delle attività e dei **risultati** che stiamo per conseguire per l'intero 2024, a maggior ragione se consideriamo che si è trattato del primo anno di attività del nuovo studio e che uno sforzo importante è stato dedicato alla gestione dell'**integrazione** tra le due realtà e all'efficientamento dei progetti. Il mercato ha premiato la nostra scelta e tutte le principali aree di competenza hanno positivamente performato arrivando ad un risultato complessivo che vede una crescita sostanziale del

lavoro e della qualità dei mandati. È stato un anno che ha registrato risultati molto positivi in aree quali il **private equity**, l'**M&A** e il banking ma anche le altre practice sono cresciute, in particolare il **Real Estate** e l'**Energy**. Nonostante il contesto risenta dell'incertezza geopolitica, la nostra pipeline è straordinaria e contiamo nel '25 di scalare le classifiche anche per valore complessivo delle transazioni in cui siamo coinvolti».

Tra i settori trainanti c'è stato in primis il m&a

«Lo studio in Italia ha dimostrato di saper guardare oltre l'orizzonte, registrando nel 2024 una crescita del business del 10%: un ottimo traguardo», dice **Roberto Egori**, national managing partner di **Linklaters Italy**. «Questa fiducia si concretizza nella nostra partecipazione ai principali deal del mercato, attraversando aree strategiche come il Corporate M&A, il Capital Markets, il Banking & Finance, l'Energy, il Contenzioso, il Tax, l'Antitrust e il Real Estate, solo per citarne alcune. La chiave del nostro successo risiede in un team italiano che non solo si è affermato come leader nel mercato locale, ma che continua ad espandersi in sinergia con un **network** globale di grandissimo spessore sia tecnico che relazionale. In questo contesto, l'investimento nell'innovazione non è un semplice obiettivo, ma una necessità che ci spinge a dialogare continuamente con gli stakeholder sui temi chiave delle loro agende. Questi trend proseguiranno anche nel 2025».

«Nel 2024 il nostro fatturato è aumentato del 18%%, mentre il numero dei nostri collaboratori e dipendenti del 24%», dice **Andrea Accornero**, partner e country head di **Simmons & Simmons**. «In relazione alle diverse aree, il **Dispute Resolution** si è distinto, con un aumento del 60%, il **Financial Markets** del 38%, l'Employment del 33% e il Corporate del 5%. Questi risultati evidenziano la solidità delle nostre strategie di mercato e il generale clima economico dove il M&A non è così forte rispetto al giudiziale. La crescita significativa nei vari dipartimenti dimostra la nostra capacità di rispondere efficacemente alle esigenze dei clienti e di anticipare le tendenze del settore. Guardando al 2025, le **aspettative** sono orientate

verso un ulteriore incremento del fatturato e l'espansione delle nostre aree di core business. Inoltre, intendiamo esplorare nuove opportunità di mercato e investire in tecnologie innovative per migliorare i nostri servizi e l'efficienza operativa».

Il mantenimento dei settori core ha premiato le law firm

«Nel 2024 Orrick ha cambiato veste e mettere a confronto i **risultati** del 2024 con l'anno precedente non darebbe una visione corretta dell'evoluzione della firm. Quello che mi sento di affermare è che la struttura snella di partnership che abbiamo adottato, composta da professionisti con un alto livello di **profitability**, ha consentito alla firm di ottenere un risultato positivo in termini di fatturato, anche rispetto al 2023 con le dovute proporzioni», dice **Attilio Mazzilli**, managing partner di **Orrick Italia**. «Nel 2024, in allineamento con la strategia della firm a livello globale, Orrick Italia si è focalizzato sui settori *core* **Technology & Innovation**, Finance, M&A e Private Equity e Strategic Advisory & Government Enforcement (SAGE). Nel 2025 abbiamo l'obiettivo di continuare ad investire in Italia in talenti sinergici al nostro attuale team e al network internazionale. Da un punto di vista economico e politico, è possibile che dal 2025 si osservi una mutazione degli equilibri che coinvolgeranno settori chiave come la tecnologia, la finanza e i grandi investitori. Sarà quindi necessario essere proattivi e reattivi, anche rispetto ad un quadro normativo e regolamentare internazionale in rapida evoluzione».

«Il 2024 si è contraddistinto per importanti cambiamenti in Italia», dice **Patrizio Messina**, managing partner di **Hogan Lovells Italia**. «Lo studio ha concretizzato ad inizio anno il più grande lateral hire mai realizzato in Europa, con l'ingresso di oltre trenta professionisti, di cui 6 partner e 3 counsel nelle aree di **Corporate** e Finance e ha annunciato l'imminente ingresso di altri **professionisti** ad inizio 2025 a rafforzare la già solida area Finance. La crescita organica (+13% rispetto al 2023) che ha portato ad avere oltre 150 professionisti tra Milano e Roma, è accompagnata da una

sostanziale crescita di fatturato (+17% rispetto al 2023), che si prevede sfiorare i 60 milioni di euro a fine 2024».

«Chiuderemo il 2024 con un incremento del fatturato del 40% rispetto al 2023. Il team di Herbert Smith Freehills continua a crescere e rafforzarsi», dice **Laura Orlando**, managing partner di **Herbert Smith Freehills**. «La nostra strategia di crescita rimane focalizzata sull'equilibrio tra **promozioni** interne e **ingressi** mirati, per rispondere con efficacia alle evoluzioni del mercato e alle esigenze dei clienti. Siamo fiduciosi che il 2025 porterà un'ulteriore espansione del nostro team, con una crescita significativa dell'organico. Guardiamo al 2025 con grande entusiasmo, anche grazie all'aggregazione con **Kramer Levin** appena annunciata, che ci collocherà tra i **primi 20 studi** legali a livello globale e fornirà una base ancora più solida su cui costruire i nostri prossimi investimenti».

Grande attenzione nella ricerca di nuovi talenti da lanciare

«Nel 2024 registreremo una **crescita** in termini di fatturato di circa 27% e un aumento di professionisti e collaboratori del 4%. Ciò è dovuto allo sviluppo dell'approccio multidisciplinare e all'ampliamento dei servizi offerti», dice **Andrea De Vecchi**, ceo di **Andersen Italia**. «L'approccio combinato ai clienti delle **service line** europee è un fattore critico di successo per tutti noi. L'investimento nell'acquisizione dei talenti e nello sviluppo personale e professionale dei nostri collaboratori costituisce per noi un elemento essenziale di crescita e convivenza. Guardando al futuro, continueremo a scommettere sui **talenti**, sulla sinergia tra competenze innovative e sulla consulenza personalizzata per supportare aziende, dirigenti e persone fisiche nel perseguimento dei loro obiettivi e nel cogliere le opportunità offerte dalle attuali **dinamiche economiche** e di mercato, in un mondo – nonostante tutto – sempre più interconnesso e competitivo. Il momento che stiamo attraversando rende difficile fare previsioni per il 2025. Ci aspettiamo un anno di stabilizzazione».

«Il 2024 è stato un anno particolarmente significativo per il nostro studio che ha registrato una crescita importante», dice **Marcello Floris**, executive

partner **Eversheds Sutherland**. «Sono entrati a far parte di Eversheds Sutherland alcuni professionisti di comprovata esperienza al fine di consolidare i dipartimenti **M&A**, Corporate reorganization, **Banking** e Real Estate, portando a 95 il numero complessivo dei **professionisti** attivi in Italia e naturalmente determinando un ampliamento delle attività e delle competenze del nostro studio. Nel 2024 il **fatturato** dello studio ha registrato così un incremento del **30%** con una crescita importante per il dipartimento corporate e M&A. Per il 2025 abbiamo definito un piano volto a rafforzare ancora team e competenze per rispondere nel modo migliore alle esigenze dei nostri clienti e ampliare al contempo l'offerta di servizi legali».

«Nel 2024 lo Studio ha continuato a **crescere** con un risultato record del **+20%**. Il numero di professionisti è aumentato, c'è stato un ampliamento delle competenze e l'apertura dell'ufficio di Roma», dice **Michele Cicchetti**, managing partner **DWF Italy** e membro del board internazionale. «Il sempre maggior riconoscimento della sede italiana nel contesto internazionale di DWF è dimostrato dalla nomina di **Luca Lo Pò** quale responsabile europeo della practice di **Regolamentazione finanziaria** e bancaria e di **Luca Schilardi** quale head of **claims management & adjusting (CMA) Europe**. Nel settore immobiliare, inoltre, stiamo rafforzando la collaborazione tra le giurisdizioni con un comitato transfrontaliero, iniziativa della nostra partner **Lidia Scantamburlo**. Per il 2025 la nostra previsione resta molto positiva, anche in un contesto macroeconomico difficile».

Cresce anche il settore del diritto del lavoro

«Quest'anno è stato nodale nel consolidare il ruolo di Littler a livello europeo. Eravamo già il più grande studio al mondo di **diritto del lavoro** e ora questo è vero anche in Europa, che sta iniziando a bilanciare il peso dell'America», dice **Edgardo Ratti** co-managing partner di **Littler**. «Siamo cresciuti anche in Italia con nuovi innesti, dividendo il nostro fatturato tra consulenze per clienti italiani e **consulenze** per clienti esteri

che operano in Italia. L'anno che ci aspetta è già carico di ottime premesse: il peso che **le tematiche HR** stanno prendendo nelle aziende di ogni settore rende il nostro contributo sempre più strategico. Qui si spazia dai temi **ESG**, a quelli - tutt'altro che semplici o trascurabili – **dell'impatto** crescente **dell'AI** nel mondo del lavoro, anche italiano».

«Dai dati di preconsuntivo, il **fatturato 2024** è coerente con le previsioni di budget, che indicavano una crescita a doppia cifra, in linea del trend del precedente triennio», rileva **Francesco Di Carlo**, co-managing partner di **FIVERS Studio Legale e Tributario**. «Lo studio ha registrato un incremento significativo nel numero dei professionisti, anche attraverso l'apertura dell'ufficio di **Roma**. Per il 2025 ci attendiamo un contesto con complessità analoghe a quelle che hanno caratterizzato il 2024. Noi continueremo ad investire sulla crescita di FIVERS, crescita che avrà una componente organica oltre a possibili innesti in aree strategiche in entrambe le sedi di Milano e Roma».

Molti i lateral hire avvenuti nel corso del 2024

«Mancano ancora pochi giorni alla chiusura del 2024 quindi la nostra è solo una stima al momento. Ciò premesso, visto l'andamento molto positivo dello Studio soprattutto nell'ultimo semestre, prevediamo una crescita del fatturato intorno al 7/9% rispetto al 2023», dice **Giovanni Galimberti**, co-head di **Bird & Bird** in Italia. «Per quanto riguarda il 2025 stimiamo un ulteriore livello di crescita rispetto al 2024. Lo Studio quest'anno ha infatti intrapreso un percorso di **ingressi/lateral hire** che sta avendo grande successo e che auspichiamo migliori ulteriormente la crescita». «Una menzione particolare per il dipartimento **Corporate** che nel 2024 è stato protagonista di importanti operazioni di notevoli dimensioni. Inoltre, il dipartimento di **Finance & Financial Regulation** ha registrato un'importante espansione con l'ingresso di un team composto da 9 professionisti (di cui 2 partner) che hanno costituito un forte team **Debt Capital Markets**. Infine, sulla scia degli anni precedenti nel 2024 il dipartimento di Proprietà Intellettuale ha continuato a crescere in modo

significativo, consolidando questo trend positivo con mandati che hanno coinvolto sia prospect sia clienti attuali dello Studio in attività giudiziali e stragiudiziali. Il 2025 si prospetta quindi come un tassello fondamentale per il compimento della strategia quinquennale («Five-year strategy») che mira a consolidare e **potenziare** le aree di forza, sostenere e trasformare i settori che richiedono ulteriori miglioramenti, identificare e costruire competenze adeguate per agire anche in segmenti che saranno strategici in futuro».

La digitalizzazione dei servizi legali è ormai avviata

«Nel 2024, il mercato legale italiano ha mostrato una **crescita** moderata, trainata per BLB da una crescente domanda di consulenza proveniente dall'estero, in ambito tecnologico e con un primo accenno a tematiche di ESG (ambientale, sociale e di governance)», dice **Alessandro Benedetti** partner di **BLB Studio Legale**, il cui fatturato è previsto in crescita del 10%, con un pari incremento dei professionisti. «Per BLB la **digitalizzazione dei servizi legali** è stata e sarà un trend chiave, con un incremento nell'uso di strumenti di intelligenza artificiale per ottimizzare processi e analisi dei dati. Tuttavia, si è osservata una pressione sui margini a causa della concorrenza e degli investimenti effettuati. Per il 2025, ci si attende un ulteriore consolidamento del mercato estero anche grazie al nuovo ufficio di **Lussemburgo** che prevediamo incrementerà la practice finanziaria».

«I team di Private Equity, Societario e M&A e di **Contenzioso** sono stati fra i più attivi nel 2023. Va precisato che, nella nostra strategia, essere uno studio legale full service va di pari passo con l'essere focalizzati sui settori del **Digital-Media-Tech** e del **Life Sciences-Healthcare**», spiega **Micael Montinari** partner di **Portolano Cavallo**. «La nostra visione, unita all'approccio interdisciplinare, fa sì che anche quando in termini numerici alcuni **team** hanno prodotto risultati eccellenti, questi sono sempre il frutto di uno sforzo collettivo e mai esclusivamente di singoli professionisti o team. Il 2024 è un anno di grande crescita (15%). Oltre a esser stati premiati i nostri **investimenti** per sviluppare l'area del **Private Equity** con

l'inserimento di tre nuovi soci nel 2023, lo studio ha consolidato e arricchito la sua posizione di leadership nei predetti settori industriali con incarichi su temi poco esplorati e molto complessi. Abbiamo potenziato il **German Desk** con l'arrivo di **Daniela Amhof**. Anche quest'anno il lavoro per le multinazionali estere si attesta oltre il 70%. Il 2024 ha già dato importanti riscontri e nel 2025 ci aspettiamo ulteriori conferme sul successo di questo progetto in cui crediamo molto».

«Il 2024 è andato oltre le aspettative. Il **fatturato** a fine ottobre è cresciuto del 21% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno», dice **Claudio Bonora** co-managing partner dello **Studio Mondini Bonora Ginevra**.

«Le ragioni di questo successo sono legate da una parte ad alcuni incarichi ricevuti per controversie di ingente valore economico, ma più in generale ad una significativa espansione degli incarichi anche di provenienza **internazionale**. Le previsioni per il 2025 non sono semplici. Questa tensione si trasferisce sull'attività legale nel senso di un minore e più tardivo ricorso al coinvolgimento degli studi esterni e di una più limitata disponibilità a riconoscere economicamente la qualità, l'attenzione e la tempestività con cui le prestazioni richieste vengono rese. Confidiamo pertanto in un 2025 che consenta almeno di consolidare i risultati di questo esercizio».

Contenzioso e sicurezza informatica sempre temi caldi

«Il 2024 è stato un anno positivo con una crescita contenuta del 5%, in linea con il fatturato dell'anno precedente se si considera l'inflazione», dice **Luca Tufarelli**, founding partner di **Ristuccia Tufarelli & partners**. «Quella che è cambiata è la distribuzione del lavoro tra le diverse practice dello studio. Abbiamo avuto una crescita della domanda del settore tech legato alla digitalizzazione dei processi sia in ambito privato che pubblico. In particolare, stiamo lavorando sui temi legati alla **sicurezza informatica** e alla resilienza dei sistemi anche in considerazione dei recenti provvedimenti comunitari e nazionali in materia (NIS2, DORA e CER). Cresce inoltre la domanda nel settore della compliance legata alla digitalizzazione dei

processi nonché all'utilizzo degli strumenti di intelligenza artificiale, materia su cui lo studio sta investendo da anni per la formazione dei suoi avvocati. Ci aspettiamo che le aree citate siano quelle che continueranno a crescere per il 2025».

«Il 2024 è stato un anno di crescita. Il **fatturato** è aumentato dell'8%. Questa performance è sostenuta dai dipartimenti di contenzioso bancario e fallimentare che hanno visto un incremento del 12% grazie all'acquisizione di alcuni mandati significativi», dice **Margherita Grassi Catapano**, partner di **WLEX**. «L'adozione di un nuovo business model, basato sulla collaborazione sinergica con altri studi, ci ha permesso di gestire una serie di incarichi mantenendo elevati standard qualitativi. Anche i dipartimenti antitrust e telecomunicazioni hanno confermato un trend positivo, con una crescita rispettivamente del 7% e del 6%. Per il 2025 ci aspettiamo un'ulteriore espansione con un obiettivo di crescita del 10%, supportato da investimenti mirati in digitalizzazione e formazione specialistica. La nostra strategia di sviluppo si concentrerà sul rafforzamento delle aree fintech e ristrutturazioni aziendali, che presentano interessanti prospettive di mercato».

«Il 2024 è stato il primo anno di attività della nostra legal boutique», commentano **Guido Morelli** e **Mara Bolzoni** fondatori di **Morelli Bolzoni Studio Legale**. «Abbiamo avuto un ottimo riscontro. L'interesse si è focalizzato su progetti di sviluppo in Italia, sia nella creazione di reti di vendita e distribuzione, sia sotto il profilo della ristrutturazione aziendale e della riorganizzazione strutturale finalizzata allo sviluppo. La riorganizzazione ha riguardato anche l'uso di intelligenza artificiale, in varie modalità, sia nella fornitura di servizi che a livello produttivo od organizzativo della struttura aziendale; sotto questo profilo abbiamo assistito la nostra clientela negli aspetti legal e vediamo crescere l'interesse per il prossimo anno. Non sono mancate operazioni immobiliari di rilievo nel settore business, che confermano l'interesse degli operatori ad uno sviluppo, soprattutto su Milano; siamo stati attivi anche nell'immobiliare alberghiero, in tal caso con interesse esteso fuori Milano, in particolare

verso strutture di lusso, spesso situate in posizioni uniche e con una forte identità locale, che attraggono gli investitori del settore. I segnali per il 2025 prospettano ancora una crescita nei settori sopra indicati. Da un punto di vista interno allo Studio, la sartorialità tipica della legal boutique resterà una delle nostre caratteristiche; focalizzeremo la nostra attenzione verso lo sviluppo, anche al nostro interno, di nuove tecnologie, inclusa intelligenza artificiale, che tuttavia resteranno al servizio dell'organizzazione dello Studio mentre manterremo l'artigianalità nello svolgimento dell'attività di approfondimento, consulenza, redazione e, in generale, nell'attività tipica oggetto degli incarichi dei nostri clienti.

«Nel 2023, **MDA – Studio Legale e Tributario** ha registrato un aumento dell'8% del fatturato, con una crescita prevista del 10% per il 2024», dice **Alessio Vianello**, managing partner dello studio. «Tra i dipartimenti in crescita nel 2024 spiccano M&A, in particolare nel mercato delle pmi, e il contenzioso societario, entrambi con un incremento del 15%. Anche il settore energy, legato soprattutto allo sviluppo di impianti da fonti rinnovabili, ha segnato un +10%, una crescita pari a quella conseguita dal dipartimento tributario. Per il 2025, lo studio prevede una crescita concentrata nei settori del restructuring, con particolare riferimento alla composizione negoziata della crisi, e in quello M&A, dove si attende una maggiore attività da parte dei fondi di private equity, anche in territorio veneto».

«Il 2024 chiuderà con un miglioramento dei risultati particolarmente soddisfacente tenuto conto che nell'anno è venuto completamente meno il significativo fatturato maturato nel 2023 per le attestazioni sul bonus 110, che nel 2023 ha significato incassi pari a circa il 7% del fatturato complessivo», dice **Giorgio Dall'Olio**, senior partner **CDR Tax & Legal**. «Altro dato significativo è il mantenimento dei ricavi da attività di assistenza e consulenza su operazioni di M&A e riorganizzazioni aziendali, dato non scontato tenuto conto della importante crescita verificatasi in tale ambito nel 2023. Ottimi risultati anche nel recruitment con l'inserimento sia di diversi nuovi praticanti e giovani professionisti sia di qualche figura

esperta, che ha consentito di sostituire senza criticità, ma anzi con qualche efficientamento, l'inevitabile turn over che caratterizza gli studi professionali. Abbiamo invece qualche preoccupazione per il 2025, principalmente per la situazione di mercato che continua ad evidenziare rallentamenti nella domanda e con diversi clienti che stanno cominciando a fare ricorso alla Cassa Integrazione».

Riproduzione riservata