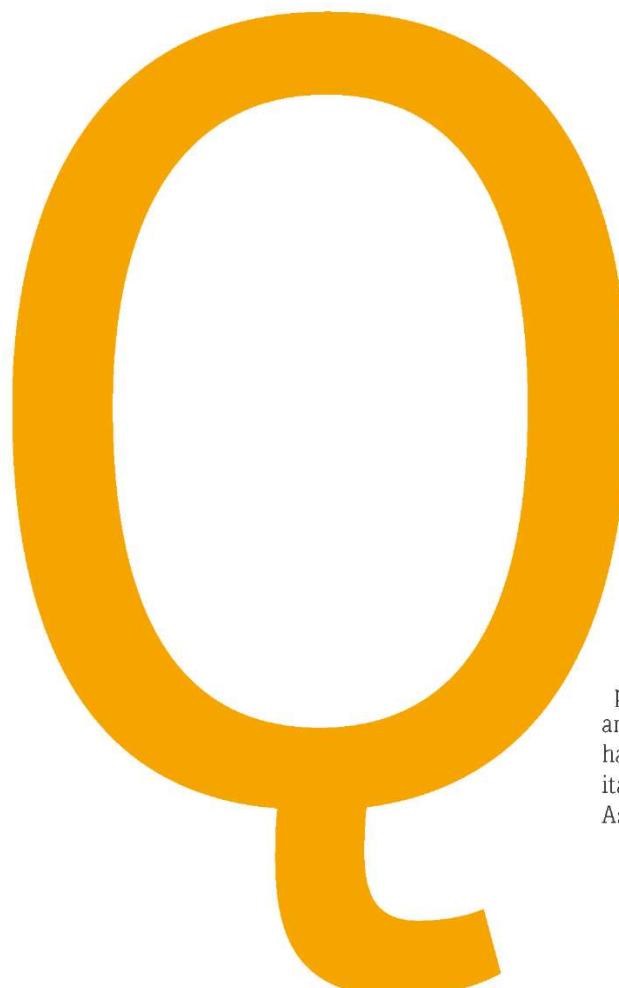


PER COMINCIARE

AVVOCATI D'AFFARI, SCRICCHIOLA IL TABÙ DEL LOCALISMO NAZIONALE

di nicola di molfetta



Quando il 15 settembre Legalcommunity ha battuto in anteprima la notizia della nascita di Advant (l'alleanza in chiave continentale tra Nctm, Altana e Beiten Burkhardt) in redazione si è aperto subito un dibattito su quanto tempo sarebbe passato prima che un'altra iniziativa del genere venisse annunciata. Nessuno pensava che sarebbero bastate poche ore. Tanto, infatti, c'è voluto perché venisse annunciato che anche un'altra swiss verein, Unyer, ha visto l'adesione di uno studio italiano: **Pirola Pennuto Zei & Associati.**

>>>

MAG I68 | 3

PER COMINCIARE

In questo numero di MAG vi raccontiamo i due progetti che, come è ovvio, presentano punti in comune e differenze.

A noi, però, resta il compito di una riflessione a più ampio raggio. Perché questo straordinario uno-due a cui abbiamo assistito, non può essere liquidato semplicemente come un caso.

Due dei più importanti studi legali italiani, stabilmente presenti nelle posizioni più alte della nostra annuale Best 50, hanno deciso di sposare altrettanti progetti finalizzati alla creazione di un'alleanza legale internazionale.

Ciascuna di queste due iniziative non si limita a una dichiarazione d'intenti, ma si concretizza nell'adesione a una verein superando uno dei più radicati tabù del mercato legale nazionale: quello del localismo. Per la prima volta nella storia del settore, l'internazionalizzazione non è più considerata in una prospettiva ombelicale, ma diventa progetto di sistema. Incarna una visione prospettica dello sviluppo del comparto e considera il futuro dell'Italia in relazione a quello dell'Europa se non addirittura del mondo.

Per anni, i vertici dell'avvocatura nazionale hanno guardato all'internazionalizzazione a scopo puramente utilitaristico e, come dicevamo, locale. L'estero come fonte di lavoro italiano. La presenza oltre confine, o la costruzione di network più o meno ufficiali e vincolanti, come una tonnara per la cattura di mandati e clienti diretti verso la penisola.

Advant e Unyer cambiano il paradigma. Perché dallo studio italiano con antenne all'estero, si passa alla condizione di vero e proprio studio internazionale. Vale a dire di organizzazione che in altre giurisdizioni ha una presenza radicata e attiva tanto quanto in Italia. La logica dei *referral*, in questo modo, fa spazio a un approccio sovranazionale del raggio d'azione.

La presenza all'estero diventa un elemento nuovo dell'offerta di servizi e assistenza. L'espansione oltre confine, realizzata attraverso l'adesione ad alleanze formali ed esclusive che in altre giurisdizioni garantiscono un'operatività tanto competitiva quanto quella di cui si gode in patria, diventa un fattore di crescita esponenziale.

Certo, bisogna vedere se funzionerà. Bisognerà che le governance studiate si dimostrino all'altezza del compito. Ma questo non vale sempre per qualsiasi cosa, incluso il più banale e ormai ordinario dei lateral hire?

Qui si parla del futuro dell'avvocatura. Di un mercato che, in patria, sembra restringersi sempre di più man mano che i suoi operatori principali aumentano di dimensioni. Di un comparto che nella diversificazione dei servizi e nell'ampliamento della proposta di valore vede da tempo le direttive principali per la crescita e lo sviluppo.

Il 15 settembre 2021 è cominciata una nuova stagione (l'ennesima) della storia recente del mercato dei servizi legali d'affari. Non è il momento di girare lo sguardo. □

IL 15 SETTEMBRE
2021 È COMINCIATA
UNA NUOVA STAGIONE
(L'ENNESIMA) DELLA
STORIA RECENTE DEL
MERCATO DEI SERVIZI
LEGALI D'AFFARI. NON
È IL MOMENTO DI
GIRARE LO SGUARDO.