

Né supermercato né boutique

LEGALI Gabriele Cuonzo è convinto: l'esperienza europea dice che il modello vincente negli studi è la specializzazione per settore industriale.

di Fabrizio Patti

Né supermercato né boutique: il modello vincente è quello di chi ha una forte vocazione identitaria ma allo stesso tempo sviluppa altre practice indispensabili per seguire bene i casi. Ne è convinto **Gabriele Cuonzo**, partner e socio fondatore dello Studio Trevisan & Cuonzo Avvocati, che ha scelto di focalizzarsi sulle aziende più innovative.

Perché non vanno più bene «One store shop» e boutique?

Lo dice l'esperienza europea, con le inversioni di tendenza rispetto all'espansione degli studi internazionali inglesi. Stanno emergendo studi legali che hanno una vocazione per settore di industria. In Olanda da cinque anni è cresciuta una realtà come Brinkhof, ma ci sono anche studi più vecchi che adottano questo modello, come gli inglesi Bird&Bird, Taylor Wessing e l'americano Howrey, tutti concentrati, come noi, sulle aziende innovative.

Di cosa vi occupate, per seguire queste aziende?

Seguire le grandi imprese innovative che fanno ricerca e sviluppo significa dare molta importanza alla proprietà intellettuale. Bisogna però essere in grado di assistere il cliente nelle negoziazioni commerciali. Noi abbiamo un settore M&A con il quale ci occupiamo dalla due diligence alla cessione. C'è poi un



Gabriele Cuonzo, seduto, assieme al socio Luca Trevisan.

settore regolatorio, per seguire le aziende davanti all'Antitrust o per le questioni che riguardano il settore farmaceutico o l'etichettatura dei prodotti. Ci occupiamo anche di comunicazione, ecommerce e privacy.

Ma perché non vanno bene i grandi studi?

Quello che è venuto meno è il modello unico. Prima si diceva che uno studio doveva avere mille avvocati. Ora ci sono diversi modelli di business che convivono. E in questo momento di difficoltà finanziaria un modello come il nostro probabilmente regge di più perché si na-

viga meglio con una barca più leggera. Siamo circa 40 ma possiamo dare quello che il nostro settore richiede, una qualità altissima focalizzata su alcune cose. I grandi studi hanno difficoltà ad avere dipartimenti specializzati di qualità omogenea. Inoltre in Italia gli avvocati più importanti sono difficili da reclutare, perché vogliono l'indipendenza, guadagnare molto e difficilmente sopportano gli schemi rigidi delle law firm, soprattutto quelli inglesi. Per cui magari ci sono studi con un grande nome ma con personalità più giovani e meno conosciute. ●