

URL:

<http://www.diritto24.ilsole24ore.com/avvocatoAffari/intervista/2013/09/luca-trevisan-socio-fondatore-e-name-partner-trevisan--cuonzo.html>

Home > Avvocato d'Affari > L'intervista - Luca Trevisan, socio fondatore e name partner, Trevisan & Cuonzo

L'AVVOCATO DEL GIORNO

Luca Trevisan, socio fondatore e name partner, Trevisan & Cuonzo

27 settembre 2013



L'av. Luca Trevisan è uno dei soci fondatori e name partner di Trevisan & Cuonzo di Milano.

Nato a Milano nel 1956, dopo 13 anni di attività professionale con il suo maestro prof. Franzosi, nel 1993 fonda con Gabriele Cuonzo lo studio Trevisan & Cuonzo, che compie quest'anno venti anni di attività nel diritto industriale, commerciale e internazionale.

Il focus professionale dell'av. Trevisan comprende il diritto industriale e della concorrenza, sia giudiziale che transazionale (contratti di licenza; cessione di pacchetti di tecnologia, IP driven M&A; valutazioni e due diligence di

portafogli tecnologici e di marchi); la responsabilità da prodotto; il diritto commerciale, e la litigation, il tutto in chiave internazionale e cross-border. Numerose sono le landmark decision ottenute dall'av. Trevisan, anche grazie alla sua esperienza e creatività processuale.

LA FORMAZIONE

Quando sono nati il suo interesse per il diritto e la consapevolezza di intraprendere la carriera da avvocato?

Il mio interesse per il diritto non deriva da tradizioni familiari, che invece sono piuttosto orientate alle scienze (padre ingegnere, madre docente di scienze naturali e matematica, nonni medici e farmacisti), ma è una scelta personale. Sin da ragazzo in famiglia mi dicevano che ero un avvocato nato, per la mia tendenza a voler sempre sostenere le mie ragioni, anche in polemica. Il diritto corrisponde poi ai miei interessi culturali, particolarmente orientati allo studio della struttura della parola e della logica. La scelta definitiva verso l'avvocatura uscì confermata durante lo studio universitario.

Qual è stato il suo percorso accademico?

Dopo la maturità classica e la laurea in Giurisprudenza all'Università di Parma con il massimo dei voti e la lode, venni chiamato dal prof. Mario Franzosi a svolgere la pratica forense nell'allora studio Franzosi Pesce Rubino-Sammartano, ove potei avere gli insegnamenti di grandi maestri del diritto industriale, commerciale e internazionale, integrati con un master in diritto internazionale e comparato conseguito in Germania con Christian v. Bar, caposcuola del diritto internazionale e comunitario.

La scelta del diritto industriale e commerciale come area di interesse professionale combina la tradizione "scientifica" e industriale di famiglia con il diritto. Inoltre, si tratta di un settore giuridico fortemente internazionalizzato e armonizzato, il che mi consente di usare le lingue da me conosciute, francese, tedesco e inglese, nonché di confrontarmi costantemente con esperienze legali di altri ordinamenti e clientela internazionale.



L'ATTIVITA' PROFESSIONALE

Come e quando nasce l'idea di fondare lo studio Trevisan & Cuonzo?

Dopo 13 anni di lavoro altamente formativo nello studio del prof. Franzosi, con Gabriel Cuonzo, con cui collaboravo da anni, decidemmo di fondare il nostro studio, con l'intento di soddisfare una domanda di servizi professionali che non trovava una risposta sul mercato. Il rapido successo dello studio dimostra che la nostra formula era corretta.

Ci sono successi che ricorda con particolare soddisfazione?

Nella nostra carriera abbiamo avuto occasione di lavorare in molti casi interessanti e di avere anche ottenuto decisioni che hanno innovato nel settore: per fare un esempio, l'azione di accertamento negativo cautelare, oggi recepita nel codice della proprietà industriale, è frutto di una mia idea in un caso per me indimenticabile, il caso Cotonelle.

E momenti difficili?

Fortunatamente non posso invece ricordare vere difficoltà professionali: ovviamente in oltre trent'anni di professione non sono mancate le situazioni intricate e i provvedimenti negativi, ma lavorando sempre a stretto contatto con il cliente, che coinvolgiamo nelle decisioni difensive, anche nei casi in cui – come ovvio nel giudiziale – l'alea processuale si avvera in senso negativo, le difficoltà sono superabili. Illuminante al riguardo quanto mi ha detto una volta un nuovo importante cliente, che veniva da noi per l'appello dopo aver perso in primo grado con un altro legale: perdere ci può stare, ma dipende da come e soprattutto da quanto io cliente me lo aspettassi. Ebbene, se si rende partecipe il cliente delle decisioni e strategie difensive e lo si convince e motiva, anche la decisione negativa non è una vera sconfitta, e non crea vera difficoltà. Il che non significa appiattirsi sui desiderata del cliente, ma informarlo e motivarlo, convincendolo.

È membro di qualche associazione professionale?

Sono membro di numerose associazioni professionali internazionali, GRUR, INTA, AIPPI, LES, tra le maggiori.

LO STUDIO TREVISA & CUONZO

Come è organizzato lo studio?

Il nostro studio mantiene sostanzialmente la sua struttura originaria, di partnership fortemente integrata. Il lavoro è svolto in team, e c'è forte scambio di informazioni e brain storming continuo, che porta ad arricchire sia i professionisti che (ed anzi in primo luogo) la cura della pratica, potendo fruire di idee e suggerimenti di più teste, come anche di verifica costante della correttezza dell'approccio seguito. Dedichiamo poi molto tempo alla formazione dei giovani, attraverso il loro diretto coinvolgimento nelle pratiche, sempre sotto il controllo e la verifica dei più esperti, ai più diversi livelli, sempre con la supervisione finale dei partners. Io sono tendenzialmente un perfezionista, e non ho difficoltà a redigere in prima persona gli atti, così come controllo attentamente ogni atto o lettera che esce dallo studio con la mia firma, non esitando a riscrivere quanto non mi soddisfa, anche solo per l'aspetto formale. Sono infatti convinto che il convincimento del giudice o della controparte (in sede negoziale) richieda non solo buoni argomenti, ma anche una forma appropriata di esposizione.

Per soddisfare le esigenze dei clienti, quali servizi offrite?

Noi cerchiamo di offrire ai clienti un range sempre più ampio di servizi. Dal giudiziale, ovviamente, alla tutela in sede amministrativa (opposizioni), al doganale, al c.d. IP transazionale, alla contrattualistica. Siamo in grado di fornire tutti i nostri servizi in lingua (inglese, ovviamente, ma anche francese e tedesco), curando che anche la performance linguistica sia all'altezza di quella giuridica.

In questo periodo ci sono maggiori richieste in uno specifico settore della Proprietà Intellettuale e Industriale?

Vi è una forte richiesta di servizi giudiziali, in particolare per brevetti farmaceutici e biotecnologici, ma anche per casi di marchio piuttosto complessi. Notiamo però anche una forte ripresa dell'IP transazionale, segno che la situazione economica globale rende interessanti gli acquisti di tecnologia o di marchi. Da rilevare è il fatto che molte richieste vengono dai paesi asiatici. La ripresa degli scambi ha anche incrementato la richiesta di servizi di controllo doganale.



Come vengono selezionati i collaboratori che entrano a far parte dello studio?

La selezione di nuovi collaboratori parte innanzitutto dall'esame dei C.V. Ne riceviamo ogni giorno numerosi. Per serietà li esaminiamo tutti, anche se la griglia di selezione è piuttosto severa, a partire dal voto di laurea e dall'Università di provenienza sino alle lingue conosciute. Abbiamo anche rapporti con alcune Università per stage di studenti e i migliori li "opzioniamo": recentemente abbiamo trovato giovani colleghi estremamente qualificati e brillanti e abbiamo avuto così l'opportunità di provarli veramente sul campo prima di confermarli. Siamo convinti che il più importante asset dello studio sia poter avere collaboratori motivati, brillanti e preparati, per cui investiamo molto tempo e risorse nella formazione, venendo però ricambiati da un alto tasso di fidelizzazione. Crediamo anche molto nei rapporti umani all'interno dello studio, che sono basati su grande rispetto e nel contempo informalità (che però presuppone un rispetto ancora più elevato, altrimenti si trasforma in prevaricazione) e che sono la sola premessa per la creazione di un rapporto amichevole e affiatato, indispensabile quando il lavoro richiede il massimo sforzo. Quando sono richiesti impegni anche notturni o festivi, nessuno si tira indietro, e anzi il superlavoro o lo "stato di emergenza" (pensiamo a certi cautelari nel settore farmaceutico) rafforza l'affiatamento e consolida lo spirito di squadra e di appartenenza.

PER I GIOVANI

Quanto è importante per un giovane aspirante avvocato avere padronanza di almeno una lingua straniera?

La conoscenza delle lingue straniere (e uso il plurale, non solo l'inglese, ma anche tedesco e francese e/o spagnolo) è a mio avviso indispensabile (lo penso non solo per chi intenda svolgere la professione di avvocato). Siamo in un sistema giuridico europeo ormai sempre più integrato, soprattutto nell'IP ma non solo, e non si può restare ancorati ai soli principi nazionali. Penso anzi che anche per i Giudici dovrebbe essere fatto più lavoro per consentire loro di migliorare le conoscenze linguistiche e partecipare allo scambio di idee tra le giurisdizioni europee e non solo. I clienti poi sono veramente di ogni parte del mondo, e chi non è in grado di comunicare adeguatamente non può pensare di avere un futuro brillante come avvocato nell'IP.

Che consiglio si sente di dare a un giovane avvocato che vuole specializzarsi nel settore della Proprietà Intellettuale e Industriale?

Il mio consiglio per chi intendesse accedere a questa specializzazione professionale è senz'altro quello di conoscere bene le lingue e di avere esperienze significative all'estero, anche per imparare gli standard internazionali.

DIETRO LA TOGA

Quali passioni coltiva nel suo tempo libero?

Ho detto che non ho difficoltà a lavorare anche molte ore. Però mi piace avere la possibilità di staccare dal lavoro durante il weekend (anche se ovviamente Black Berry e altri mezzi di connessione elettronica lo rendono sempre meno facile: ogni tanto mi piace ricordare che ho iniziato a lavorare nel 1980, all'epoca c'era solo il telex, non esistevano neppure il telefax e il pc, posso dire di aver partecipato a più rivoluzioni tecnologiche e di modi di lavorare ...), per dedicarmi ad attività fisiche (mi piacciono il golf, la vela, il tennis, ma anche camminate nella natura, tutto ciò che sia opposto al sedentarismo cui siamo costretti dalla professione) o a viaggi (amo la vecchia Europa, che preferisco a viaggi esotici). Amo in particolare poter trascorrere qualche settimana a Carloforte, un luogo per me magico e che mi riporta alla Liguria della mia infanzia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



GPG ASSOCIATI
comunicazione d'impresa
formazione manageriale