

Speciale Inhousecommunity Day

GIURISTI D'IMPRESA RIUNITI NELLA CAPITALE

Avvocati nella rete

SOCIAL RULES

Strategie

DENTONS, TRA VALORE
AGGIUNTO E PROCESSO

Nuovi progetti

GPD FUSIONE TRA GEMMA,
PROVAGGI E DE ANDRÉ

Sotto la lente

CALCIO E AZIONARIATO
POPOLARE: IL PRECEDENTE
MYROMA

L'intervista

ANTICIPARE I BISOGNI
DELL'UTENTE: LA SFIDA
DI HYPE E DELLE
CHALLENGER BANK

Family office

GESTIO, LA TERZA
VIA NELLA GESTIONE
DELLA RICCHEZZA

Speciale Vincitori

SAVE THE BRAND 2021
BY FOODCOMMUNITY



TREVISAN & CUONZO NUOVA GOVERNANCE E ALLEANZA SUI BREVETTI

La crisi pandemica? «Ci ha resi più forti».
Il 2021? «Cresceremo del 10%». MAG intervista
Gabriele Cuonzo: Pellicciari diventa socio

La crisi pandemica? «Ci ha resi più forti». Il 2021? «Cresceremo del 10%».
MAG intervista Gabriele Cuonzo.
Pellicciari diventa socio

di nicola di molfetta

Si respira la storia. Si guarda al futuro. Da Beccaria all'uovo spaziale. Milano, lo sappiamo, è un avamposto nel processo evolutivo del mercato dei servizi legali. E una delle sue propaggini di frontiera si colloca nel palazzo in cui Cesare Beccaria scrisse buona parte delle sue opere nel corso del diciottesimo secolo. Quelle stanze, da molti anni, ospitano una delle boutique Ip più innovative del mercato dei servizi legali: Trevisan & Cuonzo. Tradizione e futuro dialogano nella concezione della professione e negli arredi di questo edificio dove, lo scorso settembre, è atterrata "Pianeta" (struttura soprannominata uovo spaziale) una rivoluzionaria postazione di lavoro tecnologica, progettata da Elli&Rini. «Abbiamo voluto inserire Pianeta all'interno dei nostri uffici per offrire, ai clienti che vengano in studio e che spesso sono reduci da lunghi viaggi, uno spazio funzionale e al contempo intimo e personale. Pianeta è anche a disposizione di tutti i dipendenti dello studio per attività di lavoro, svago e relax».

Le persone sono al centro di questa stagione. Anche nella organizzazione dello studio che, come racconta in questa intervista esclusiva a MAG l'avvocato e name partner **Gabriele Cuonzo**, ha appena varato la sua nuova governance. Un sistema che punta a dare sempre più importanza alle individualità

che costituiscono il nerbo dell'eccellenza professionale incarnata dalla struttura e che in questi giorni vede la promozione di un nuovo socio: **Luca Pellicciari**. Con questa nomina, sale a 11 il numero complessivo dei soci di Trevisan & Cuonzo che ormai conta su un totale di circa 40 professionisti. Una squadra che presto potrebbe allargarsi ulteriormente per effetto dell'attuazione di un'integrazione strategica sul fronte della consulenza sui brevetti. Le ore più buie della emergenza Covid sembrano alle spalle. È stato un periodo duro, ma che «ci ha resi più forti», dice Cuonzo e «ci ha dato l'energia giusta per continuare a innovare».

Come?

«Abbiamo lavorato un anno alla nostra nuova governance. La precedente era basata sullo statuto del 1993. Un documento che si riferiva a un'altra epoca storica. Abbiamo pensato la riforma nell'anno del Covid. Questo ci ha spinto ad arricchire l'impianto delle regole interne con alcuni elementi».

Quali?

Penso all'attenzione al welfare. Abbiamo messo a punto politiche innovative. Il tratto comune è rappresentato dalla volontà di mettere al centro le persone. I clienti sono contenti quando lavorano con professionisti contenti.

Le persone sono un asset...

Sono il veicolo attraverso cui si consolida l'avviamento dello studio. Sono i depositari del know how operativo, come della cultura di studio.



IL LAVORO SULLA GOVERNANCE LO ABBIAMO PORTATO AVANTI CON L'AIUTO DI UN ESPERTO. L'AVVOCATO MARCO PISTIS DI IPGLEX, COADIUVATO DAL TEAM DI COMMERCIALISTI DI MARCO CAPRA DI THESEUS



JULIA HOLDEN, LIA PUNTIERI, GIULIA Affer, DONATELLA CAPELLI, FRANCESCA FERRERO E DANIELA AMPOLLINI

Forse il bene più prezioso di una organizzazione professionale...

Ma tutelare il sapere è complesso. Un accordo di confidenzialità può essere efficace al 10%.

Quindi, bisogna tenere unita la squadra: cosa avete fatto?

Da tempo abbiamo aperto l'equity. Adesso abbiamo un nuovo statuto che serve a rafforzare un processo di condivisione dei professionisti nella vita e nelle scelte fondamentali dello studio. È un processo avviato che durerà ancora nei prossimi anni.

Vi ha affiancato qualcuno?

Il lavoro sulla governance lo abbiamo portato avanti con l'aiuto di un esperto. L'avvocato Marco Pistis di IpgLex, coadiuvato dal team di commercialisti di Marco Capra di Theseus. La struttura prevede una figura forte di managing partner e l'assemblea dei soci che lo affianca nei processi decisionali.

In che senso un managing partner forte?

Il managing partner ha un forte potere di budget e ha il compito fondamentale di "nasare" il mercato. Intuire le tendenze. Guidare le strategie dello studio. Allo stesso tempo il rapporto con l'assemblea dei soci assicura che ci sia una condivisione ampia

delle decisioni e che la struttura sia coinvolta.

Chi sarà il managing partner?

Io sarò il managing partner. L'assemblea eleggerà gli altri organi di gestione.

Una gestione collegiale, in linea con i trend del momento?

Abbiamo cercato di "normalizzare" il nostro assetto. Non che non fosse normale prima. Ma nel senso che abbiamo adeguato il modello di governo interno alle best practice del momento. Qualcuno potrebbe dire che arriviamo in ritardo, il che in parte è vero, ma di sicuro arrivando adesso abbiamo la possibilità di costruire un modello che tenga conto delle esperienze più interessanti e di maggiore successo, evitando errori commessi da altri.

E poi una struttura con quaranta avvocati ha bisogno di regole definite...

Siamo cresciuti e anche in maniera importante. Non siamo più soltanto una boutique. In termini di numero di persone, clientela e fatturato, direi che ormai possiamo dirci una super boutique dell'Ip.

LO STUDIO IN CIFRE

11 

Soci

50 

Fee earners

Milano: 34

Roma: 3

Parma: 8

Bari: 5

Come chiuderete il 2021?

La previsione per quest'anno è di un'ulteriore crescita del 10% rispetto al fatturato del 2020 (che in base alle stime di MAG si è attestato a 12 milioni, ndr). E questa crescita oramai deve essere guidata da un approccio olistico al ruolo e alla funzione del legale nei rapporti con le aziende clienti.

Ovvero?

I paradigmi del mercato si stanno modificando radicalmente. Non possiamo più essere troppo diversi dai nostri clienti. Questo vuol dire che ci dobbiamo occupare di diversity, sostenibilità, comunicazione. Ma soprattutto che dobbiamo rivedere il modo in cui ci avviciniamo al lavoro. La settorializzazione, l'organizzazione per competenze rischia di non rispondere più alle esigenze degli assistiti. Le aziende ragionano per processi.

E quindi?

Il rapporto con i clienti deve essere quasi osmotico. E noi vogliamo ricreare un ambiente che possa intercettare e in qualche modo integrarsi con i processi



LUCA TREVISAN E GABRIELE CUONZO



GABRIELE CUONZO



STIAMO CHIUDENDO UN ACCORDO CON UN GRANDE STUDIO BREVETTUALE. AVREMO UN POSIZIONAMENTO DI MERCATO IMPORTANTE. E COMPLETEREMO LA NOSTRA OFFERTA AUMENTANDO ANCHE LA CAPACITÀ DI AZIONE NEL MERCATO DOMESTICO

delle aziende. Immagine e struttura degli studi devono essere specchio di quella dei clienti. Pensi alla tecnologia.

Penso alla sicurezza dei dati...

La questione della cyber security è fondamentale. Abbiamo lettere d'ingaggio che prevedono degli standard elevatissimi. Non adeguarsi significa restare fuori dai giochi.

E cos'altro comprende questo approccio olistico?

La creazione di una società di consulenza brevettuale.

Non avete già Trevisan & Cuonzo Intellectual property services?

Sì, che fino a questo momento si è occupata più che altro di marchi. Ora ci apprestiamo a dar vita a una società dedicata alla gestione dei brevetti e del portafoglio Ip aziendale dei clienti. Un full service dedicato a marchi e brevetti.

Come pensate di procedere?

Stiamo chiudendo un accordo con un grande studio brevettuale. Avremo un posizionamento di mercato importante. E completeremo la nostra offerta aumentando anche la capacità di azione nel mercato domestico.

Lavorate da sempre soprattutto con l'estero...

Fino a oggi, a seconda degli anni, la percentuale di fatturato generato da clientela internazionale si aggira tra l'80 e il 90%. Le novità che stiamo introducendo ci permetteranno di crescere anche sul fronte interno.

In che modo e con che obiettivo?

Lavorando sulla consulenza, l'assistenza continuativa. L'Italia ha un patrimonio di pmi che hanno bisogno di essere assistite sul fronte Ip e noi vogliamo essere un punto di riferimento anche in questo mercato. In questo modo la quota di ricavi generati dalla clientela nazionale dovrebbe salire al 30-35%.

Intanto tra gli studi italiani cresce l'impegno all'internazionalizzazione. Nelle scorse settimane abbiamo assistito alla fondazione di due swiss verein. Prendereste in considerazione l'ipotesi di un'alleanza con altre realtà come la vostra su base sovranazionale?

È una questione di opportunità. Credo che l'ostacolo più grande che si incontra su questa strada siano i "conflitti" che poi sono la ragione per cui negli anni abbiamo assistito alla nascita di molte boutique nel settore, spin off di studi più grandi. Detto questo, mai dire mai. Vedremo come evolverà il mercato. Nel mentre noi continueremo a operare in collaborazione con la nostra rete di best friends in giro per l'Europa. 🇪🇺