

# TOPLEGAL

DAL 2004 IL MERCATO LEGALE

giovedì 30 novembre 2017

aziende • studi • professionisti  
Settori  
Aree attività  
ENTRA | REGISTRATI AL SITO

HOME NEWS EVENTI ▾ AWARDS ▾ ANALISI ▾ GUIDA ▾ ABBONAMENTI INTERNATIONAL LAVORA CON NOI

CORPORATE COUNSEL AWARDS INDUSTRY AWARDS TOPLEGAL AWARDS TOPLEGAL SUMMIT CORPORATE COUNSEL FORUM INTEGRATED GOVERNANCE CONFERENCE

Insider Parte l'asta sulla piattaforma Caf di Lone

A<sup>+</sup> A<sup>-</sup> PDF | ✉

30 nov 2017



Interviste

## Nozze d'argento per Trevisan & Cuonzo

in | | | | | 0

Gabriel Cuonzo a TopLegal: «A gennaio apriremo il dipartimento Sport e con Brera.Hub scommettiamo sull'intelligenza artificiale»

Venticinque anni di convivenza sotto la stessa insegna e di presenza in un mercato che si caratterizza per la sua geometria variabile non è un risultato banale. Lo è ancora meno per uno studio italiano che si posiziona in un settore di nicchia come la proprietà intellettuale, dove la competitività dei grandi player internazionali è massima. È il risultato raggiunto dai partner di Trevisan & Cuonzo, che nel 2018 festeggerà il venticinquesimo anno di attività.

Le nozze d'argento verranno celebrate, come anticipato in un'intervista a TopLegal, con l'apertura di un nuovo dipartimento: a gennaio si costituisce il team Sport, affidato a **Vincenzo Acquafredda**, già responsabile della sede di Bari. Il dipartimento partirà con cinque professionisti dello studio e un portafoglio costruito negli ultimi cinque anni, che già conta società come il Football Club Bari 1908. Ma l'intenzione è quella di crescere e, come anticipato dagli stessi partner, sono in corso trattative per reclutare sul mercato un professionista senior che potrebbe a breve rafforzare la squadra.

Un'altra novità importante è l'investimento in Brera.Hub, uno spazio business & legal che nasce come "concept store" dove innovazione e uso della tecnologia dovrebbero essere declinati a servizio di un nuovo modello di studio, quello in grado di dialogare con un mercato profondamente modificato dalla tecnologia e dai modelli di business importati dalle quattro sorelle digitali - Apple, Google, Facebook e Amazon.

«Il mercato legale italiano si è nutrito della cultura dell'isolamento. Ciò che vogliamo fare è creare un punto d'incontro, un hub per l'appunto, in cui si possano sperimentare insieme ai clienti nuovi standard e nuovi modi di esercitare la professione», spiega **Gabriele Cuonzo** (in foto) a TopLegal. Sottolineando che l'obiettivo primario è quello di applicare l'intelligenza artificiale al contenzioso, per esempio utilizzando il Brera.Hub come spazio per simulare in maniera virtuale i processi e le udienze, sulla scorta di quanto già avviene nel mondo anglosassone.

D'altronde, il modello internazionale ha ispirato Trevisan & Cuonzo fin dalla sua costituzione nel 1993, come raccontato dallo stesso Cuonzo, che descrive lo start up come un «progetto di rottura col passato». In quegli anni, in cui ancora non avevano fatto ingresso i grandi studi internazionali, la proprietà intellettuale in Italia era una materia per professori, che avevano replicato all'interno dei loro studi un approccio cattedratico in cui esisteva l'avvocato, al quale si affiancavano pochi assistenti. Per usare le parole dello stesso Cuonzo: «C'erano avvocati e non studi».

Trevisan & Cuonzo è stato costruito, invece, sul modello dello studio azienda. Forti dell'esperienza internazionale, portata nell'insegna dal partner **Julia Holden**, ex **Slaughter and May**, **Luca Trevisan** e Gabriel Cuonzo si sono mossi sulle direttrici dell'internazionalizzazione e della comunicazione. Hanno importato fin da subito gli standard inglesi sulla fatturazione, con un billing orario rendicontato in maniera mensile, si sono dotati di un sito web e hanno intercettato le potenzialità del marketing e della comunicazione, affidandosi – tra i primi in Italia – a società specializzate in materia. Si sono rivolti alla clientela internazionale, imparando dai loro stessi clienti l'importanza di riuscire a declinare l'offerta e il modello nei termini di fornitura di servizi, quando nel mercato italiano l'avvocato era ancora visto come un *deus ex machina*. E oggi sono gli stessi clienti a suggerire allo studio che è arrivato il momento di evolvere ancora.

«Dopo aver superato lo "studio artigianale", oggi quasi tutti gli studi più sofisticati si avvicinano al mercato con il modello di studio azienda, fornitore di un servizio legale. Noi, però, abbiamo intercettato l'emersione di un nuovo modello in cui non è più sufficiente per il cliente avere un buon servizio, ma diventa indispensabile avere un servizio processabile facilmente al suo interno. Gli studi devono attrezzarsi per fornire consulenza facilmente "digeribile" da quell'animale chiamato organizzazione aziendale». È dall'intercettazione di questi bisogni che prende le mosse il progetto Brera.Hub, concepito come uno strumento per accorciare le distanze tra il linguaggio giuridico e quello del business attraverso l'utilizzo delle semplificazioni tecnologiche. «Una scommessa sul futuro - la definisce Cuonzo - che, oggi come nel 1993, prende le mosse dal desiderio di rompere col passato».

tags: Trevisan & Cuonzo, Google, Apple, Slaughter and May, Amazon, Vincenzo Acquafredda, Luca Trevisan, Facebook, Gabriele Cuonzo, Julia Holden