

A portrait of Gabriele Cuonzo, a middle-aged man with grey hair, wearing black-rimmed glasses, a dark blue double-breasted suit jacket, a blue and white striped shirt, and a dark tie. He is smiling and sitting in a brown armchair. The background is a bright, out-of-focus interior space. The entire image is framed by a thin orange border.

# Trevisan & Cuonzo: l'Ip come processo circolare

L'offerta della boutique diventa sempre più integrata e si estende dal piano legale a quello finanziario e tecnico. L'ultimo passaggio? La creazione di Tcbm srl con Bianchetti Minoia. «Bisogna creare un ecosistema che tenga insieme competenze differenti», dice Gabriele Cuonzo in questa intervista a MAG

di nicola di molfetta

## «Quello a cui stiamo assistendo è un cambio di paradigma che riguarda il settore legale e non solo»

Le boutique sono finite. Viva le boutique! Che, invece, possono ancora dire (e fare) tanto nel mercato dei servizi legali. Certo, purché non perseverino in un modello passatista, ultra-accademico e solo-giuridico. Ma si organizzino per essere un punto di riferimento imprescindibile per la clientela, costruendo un'offerta in chiave olistica che abbracci le aziende assistite grazie a una proposta basata su tre pilastri: legale, tecnico e finanziario.

Se vogliamo, questa filosofia può spiegare l'approccio che ha guidato le recenti evoluzioni dello studio Trevisan & Cuonzo che, tra l'altro, in queste settimane, ha portato la collaborazione avviata un anno fa tra Ips (società di consulenza dello studio) e lo studio Bianchetti & Minoja a un livello superiore.

Infatti, secondo quanto MAG è in grado di rivelare, le due società hanno appena dato vita a un merger da cui è nato un nuovo soggetto societario battezzato Tcbm srl. Nell'ecosistema di servizi costruito attorno al brand Trevisan & Cuonzo, questa realtà indipendente si occupa di consulenza in ambito brevettuale e marchi; si affianca alla partecipata ApicAll, che fornisce servizi di corporate finance; e completa il market mix dello studio che, con i suoi 40 professionisti, continua a svolgere l'attività sul fronte più propriamente giuridico sia in ambito giudiziale (il contenzioso pesa per circa l'80%

sul fatturato dell'associazione professionale) sia della consulenza. «Il concetto di specializzazione è ancora vivo – dice in questa intervista con MAG l'avvocato **Gabriele Cuonzo**, co-fondatore dello studio assieme al collega Luca Trevisan – ma oggi non si limita più a un'area del diritto, bensì si estende ai vari settori industriali e richiede una capacità di intervento che copra tutte le esigenze del cliente».

### Ed è così che è nata l'operazione Tcbm...

Sì, siamo partiti un anno fa con un'alleanza che si era di fatto tradotta in un consorzio in cui le due unità operative, vale a dire Trevisan & Cuonzo Ips e lo studio Bianchetti & Minoja rimanevano comunque entità distinte. Adesso, con questo secondo step, abbiamo realizzato un merger da cui è nata Tcbm srl.

### Quali sono i settori di cui si occupa Tcbm?

La combinazione delle due società crea un



DA SINISTRA A DESTRA: LUCA TREVISAN (CO-FOUNDING PARTNER, TREVISAN & CUONZO)  
 GABRIELE CUONZO (CO-FOUNDING PARTNER, TREVISAN & CUONZO)  
 FABRIZIO MINOJA (PRESIDENTE CDA, TCBM)  
 LORENZO LUALDI (AMMINISTRATORE DELEGATO, TCBM)  
 SILVIA BERTUCCIO (AMMINISTRATORE DELEGATO, TCBM)



## «La partnership è aperta. Garantire spazi di crescita è fondamentale per lo sviluppo dello studio»

soggetto con forti competenze in ambito chimico, farmaceutico, biotech, life sciences e ingegneristico.

### **Perché avete optato per la srl?**

Abbiamo valutato attentamente la questione. Ci è sembrata la soluzione migliore per realizzare una realtà veramente indipendente e quindi per ridurre al massimo il rischio di conflitti.

### **Ma voi avete una partecipazione?**

Sì, ma nessun ruolo operativo o formale. Non siamo nel cda, ma solo azionisti.

### **Con che quota?**

Questa è un'informazione riservata.

### **Ad ogni modo Tcbm si innesca nello spettro dell'offerta di servizi del "gruppo" Trevisan & Cuonzo che oggi conta anche su ApicAll per il corporate finance, oltre che sullo studio associato per le questioni legali...**

La costruzione di un ecosistema di servizi che spazia dall'assistenza legale a quella tecnica in materia di marchi e brevetti e arriva fino a quella finanziaria, è rappresentativa della nostra interpretazione dell'Ip che si sintetizza in una visione della materia nel suo processo circolare che riflette il ciclo d'innovazione dell'impresa.

### **In termini economici questo cosa significherà?**

Diciamo che con questi passaggi nasce un gruppo che ha un fatturato complessivo di circa 25-26 milioni di euro. Ma la cosa più importante secondo me è un'altra.

### **Quale?**

Quello a cui stiamo assistendo è un cambio di paradigma che riguarda il settore legale e non solo. L'industria dei servizi legali non deve produrre "scarti". L'assistenza in materia di

brevetti e marchi deve comprendere i profili legali, tecnici, finanziari. Richiede la conoscenza del settore in cui opera l'azienda, le sue strategie e i suoi obiettivi. Deve essere un'assistenza informata, piena, che apporti valore e che non sia vista solo come un costo. Nello specifico, possiamo dire senz'altro che la proprietà intellettuale non è più solo un settore accademico. È un'estensione del concetto di sostenibilità... Esatto. Tra l'altro, anche quello è un ambito in cui stiamo investendo tantissimo. Lo studio ha appena ottenuto la certificazione internazionale ISO 14001:2015 che valuta la gestione delle organizzazioni a favore della sostenibilità ambientale nei luoghi di lavoro.

### **È il mercato che chiede di lavorare con consulenti che abbiano certe caratteristiche?**

Assolutamente. Lo studio legale nella sua interazione con le imprese deve essere una realtà compatibile con le funzioni aziendali dei clienti. E si tratta di un discorso più ampio. Ci è successo anche di recente. Un cliente è venuto da noi, ci ha presentato il suo portafoglio di brevetti e ci ha chiesto una consulenza strategica a tutto tondo. Questo ha cambiato il nostro modo di impostare il lavoro.

### **Ovviamente questo si può fare se si conosce l'azienda e il settore in cui opera...**

Questo è il vero concetto di specializzazione. Essere specializzati non significa essere capaci di considerare solo un aspetto di una questione legale o essere capaci di gestire solo un'area di pratica. Significa, piuttosto, conoscere un settore comprenderlo nella sua complessità ed essere capaci di rispondere a tutte le questioni che lo caratterizzano con un approccio olistico. Vale per un settore economico e vale per i singoli prodotti.

### **Ma questo discorso riguarda solo la consulenza?**

No. Io sono convinto che funzioni anche se si parla di contenzioso. Difendere un brevetto non può prescindere dalla conoscenza tecnica dello stesso o dalla comprensione dei profili finanziari legati alla questione. Una boutique oggi deve essere capace di assemblare le competenze.

### **Per questo avete deciso di essere presenti a Mind?**

In un certo senso, sì. È uno spazio che ospita molti

dei nostri clienti. E noi saremo lì (nell'area ex Expo, ndr) con tutte e tre le nostre anime.

**Un'ultima domanda. La vostra recente decisione di aprire la partnership, che ha portato a 11 il totale dei soci, che impatto ha avuto sullo studio?**

Per rispondere basterebbe un dato. Nell'ultimo anno, il fatturato è cresciuto dell'8%. Ma oltre a questo, devo dire che c'è stato un incremento dell'impegno di tutti per lavorare a un progetto di cui ciascuno si sente protagonista. Nel 2022, inoltre, abbiamo istituito anche la figura dei counsel per continuare a investire sulla valorizzazione dei nostri talenti.

**La partnership è sempre "aperta"?**

Certo. I talenti sono merce rara di questi tempi. Garantire spazi di crescita è fondamentale per lo sviluppo dello studio. E se il talento non vede spazi, alla fine ti lascia.

**Ultima domanda. Milano ha conquistato il Tub: per l'Ip è una notizia positiva, immagino. Che prospettive vede?**

Sicuramente è un'ottima notizia. Tra gli operatori, o meglio, tra le aziende c'è un po' di prudenza. Non tutte faranno l'opt-in. Almeno non subito. Ma è comprensibile. Sono scelte che vanno ponderate caso per caso, tenendo conto delle caratteristiche dei settori in cui si opera. Detto questo, però, penso che la cultura della brevettazione in Italia crescerà molto nel prossimo futuro. Ci sarà bisogno di qualche anno per "arrivare in quota".

## Lo studio in cifre

**40**  
Il numero totale dei professionisti

**11**  
Il numero dei partner

**13**  
I milioni fatturati nel 2022

**80%**  
L'attività di litigation

**70%**  
La provenienza dall'estero dei mandati

**4**  
Le sedi: Milano, Roma, Parma, Bari



DA SINISTRA VERSO DESTRA IN PIEDI: ROBERTA GARZIA, LUCA PELLICCIARI, GIULIA MAINO, DAVIDE COZZI, GABRIELE CUONZO, LUCA TREVISAN, VITTORIO CERULLI IRELLI, PAOLO BANFI, VINCENZO ACQUAFREDDA, FABRIZIO MINOJA, LORENZO LUALDI, LUCA FRASSON.  
DA SINISTRA VERSO DESTRA APPOGGiate ALLA POLTRONA: SILVIA BERTUCCIO, FRANCESCA FERRERO, MARINA BIANCHETTI, GIULIA AFFER, LIA PUNTIERI, CECILIA BIANCHETTI.  
DA SINISTRA VERSO DESTRA SEDUTE SULLE POLTRONE: DANIELA AMPOLLINI, DONATELLA CAPELLI, JULIA HOLDEN.