

GITTI

## La migrazione verso il full service

Tre lateral di peso in meno di un anno e un ambizioso progetto di sviluppo verso il full service. Da insegna che nasce fortemente specializzata nel corporate e nel private equity, **Gitti** ha avviato un percorso strutturato verso

la diversificazione e l'ampliamento dell'offerta. Ultimo in ordine di tempo infatti è l'arrivo di Riccardo Sciaudone, partner e responsabile del nuovo dipartimento antitrust. Ma prima ancora a febbraio ha fatto il suo ingresso nell'insegna Marco Ettore con il suo team proveniente da **Cba**, a rafforzamento del contenzioso tributario. E a settembre 2019 è entrato Vincenzo Armenio, in qualità di partner e di responsabile dell'equity capital markets. Una scelta che si è dimostrata strategica in un anno che ha visto il boom delle quotazioni sul mercato Aim e, da ultimo, il passaggio di listino (*translisting*) di **Somec**. Alla crescita per linee esterne si unisce anche quella interna, con la promozione di Jessica Fiorani e Chiara Perego, entrambe esperte corporate e real estate, e l'anno prima la nomina dei soci Daniele Cusumano, Camilla Ferrari e Giacomo Pansolli. Nell'ultima ricerca del Centro Studi di TopLegal dedicata ai fatturati (*si veda TopLegal Review di giugno/luglio 2020*), Gitti ha comunicato la presenza di 73 professionisti (di cui 19 soci), un fatturato pari a 15,7 milioni di euro e 8,7 milioni di utile. Un anno proficuo per l'insegna, che ai tempi della fusione con **Raynaud** contava solo sette soci.

A partire dal 2016 Gitti è cresciuto progressivamente tramite l'integrazione sia di intere squadre di professionisti, come nel caso di Diego De Francesco e del suo team che hanno aperto il dipartimento tax, sia di *lateral hire* mirati e di peso. Si ricorda per esempio l'ingresso del partner Norman Pepe per la sede di Londra – oggi alla guida di **Italian Legal Services**, insegna legata a Gitti da un accordo quadro che le unisce in un unico network di studi legali – e di Eugenio Maria Mastropalo per il banking & finance. Con il full service nel mirino, la crescita proseguirà probabilmente su altre practice al momento scoperte, come il regulatory e l'amministrativo. Più in generale, le mosse dello studio si inseriscono

in una tendenza già emersa con le esperienze di altre insegne fortemente specializzate su poche practice, ossia l'esigenza di spostarsi dal segmento delle boutique di alta fascia verso quello dello studio strutturato. Nell'attuale contesto di mercato queste boutique occupano un posizionamento problematico a causa della scarsità di mandati, data dalla richiesta da parte dei clienti di servizi integrati e mul-



tidisciplinari. Gitti, come detto, non è il solo studio che ha avviato questo tipo di trasformazione. Tuttavia, da qualche anno la novità riscontrata è la maggiore attrattività degli studi medio strutturati verso professionisti di peso. Se un tempo i soci equity delle boutique migravano verso i grandi studi internazionali, da qualche anno a questa parte si è registrato un fenomeno differente. I soci preferiscono sempre più spesso aderire a progetti nazionali che puntano al full service.

Ne sono la prova, per citarne solo alcune, insegne come **Gatti Pavesi Bianchi**, che ha allargato alla practice fondi e regolamentare nonché all'energy e infrastrutture, **Lca** (penale e private equity), **R&p Legal** (restructuring) e **Gattai Minoli Agostinelli** (real estate ed energy). 



Gregorio Gitti