

CMS, IL FATTURATO SALE DEL 12,9%

La spinta all'attività dello studio arriva dalla valorizzazione della dimensione internazionale. Cavasola a MAG: «Siamo in più di 40 Paesi nel mondo con una settantina di uffici»



PIETRO CAVASOLA

Il 2018 si è chiuso ancora con un fatturato in crescita. Cms, in Italia, ha archiviato l'anno con ricavi che si sono attestati a 20,1 milioni, in aumento del 12,9% rispetto all'anno precedente.

Un risultato che conferma il buon andamento dello studio in Italia e che dopo la stagione dei lateral (si veda il numero 86 di MAG) ha visto lo studio guidato dall'avvocato **Pietro Cavasola** e dal dottor **Giuseppe Ascoli** consolidare il posizionamento raggiunto. «La crescita riguarda Roma e Milano – dice a MAG il managing partner Cavasola –. Il passaggio che si è verificato negli ultimi tempi in maniera importante è stato riuscire a trasmettere ai clienti locali il concetto che siamo uno studio italiano che può rendere servizi all'estero».

Uno studio italiano, perché italiani sono i professionisti che lo compongono nella Penisola, ma un'insegna internazionale che, tra l'altro, negli ultimi tempi ha raggiunto dimensioni imponenti dopo l'integrazione sotto l'insegna Cms delle law firm britanniche Olswang e Nabarro, da cui, nel 2017, è scaturita una realtà con 5mila avvocati e un migliaio di partner, che muovono complessivamente un giro d'affari di 2 miliardi di euro. «La fusione – riprende Cavasola – ha rafforzato l'importanza della sede inglese, facendo acquisire a Cms UK la capacità di generare lavoro anche in aree dove la law firm era meno radicata, come l'assistenza ai fondi, il real estate e il settore delle tecnologie».

Quanto alle sinergie con gli affari di casa nostra, «l'elemento di svolta – sostiene Cavasola – consiste nella progressiva affermazione del nostro ruolo internazionale. La nostra presenza all'estero non è un semplice network. La nostra capacità di azione in altre giurisdizioni non è legata solo ai buoni rapporti

con studi amici, bensì è diretta conseguenza della presenza diretta dello studio in più di 40 Paesi nel mondo, con una settantina di uffici».

Lo studio ha recentemente rafforzato la presenza in Sud America (Perù, Cile, Colombia), oltre che in Africa. «Si tratta di Paesi importanti – sottolinea Cavasola – anche per l'Italia visto che ci sono molte delle nostre grandi aziende (si pensi al settore energy) che sono attive in quelle aree e lì hanno molti interessi». Adesso, inoltre, lo studio sta «valutando un'espansione anche nei Paesi scandinavi e in Africa».

L'espansione in generale e quella geografica nello specifico diventa in questo modo un asset per lo studio e una leva competitiva anche in Italia. «C'è un maggiore riconoscimento sul mercato italiano del fatto che siamo uno studio in grado di assistere le "nostre" aziende nella loro attività di internazionalizzazione».

Dalle parole di Cavasola si percepisce chiaramente che lo studio ha finalmente metabolizzato e messo a valore l'opportunità di operare con un brand internazionale, acquisendo la consapevolezza che l'essere parte integrante di una realtà multinazionale, conservando comunque una forte identità nazionale, in termini di creazione di opportunità, può essere un propulsore piuttosto che un freno. «Certamente c'è stato un percorso da fare – dice Cavasola –. La filosofia di Cms è da sempre quella di affiancare al brand internazionale un brand nazionale

L'ELEMENTO DI SVOLTA – SOSTIENE CAVASOLA – CONSISTE NELLA PROGRESSIVA AFFERMAZIONE DEL NOSTRO RUOLO INTERNAZIONALE. LA NOSTRA PRESENZA ALL'ESTERO NON È UN SEMPLICE NETWORK. LA NOSTRA CAPACITÀ DI AZIONE IN ALTRE GIURISDIZIONI NON È LEGATA SOLO AI BUONI RAPPORTI CON STUDI AMICI, BENSÌ È DIRETTA CONSEGUENZA DELLA PRESENZA DIRETTA DELLO STUDIO IN PIÙ DI 40 PAESI NEL MONDO CON UNA SETTANTINA DI UFFICI

LO STUDIO IN CIFRE



20,1

Il milioni fatturati nel 2018



105

Il numero dei professionisti in Italia



27

Il numero dei partner



2

Gli uffici in Italia: Roma e Milano

riconosciuto e posizionato a buon livello. L'obiettivo è stato avere una sede capace di generare lavoro e non solo capace di riceverne. La nostra capacità di mantenere e sviluppare il nostro avviamento (quello dello studio Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni, ndr) ci ha dato forza e reputazione anche all'interno dell'organizzazione». In questo modo, osserva Cavasola, «siamo riusciti sia a fidelizzare alcuni clienti stranieri venuti dal network per un'operazione e poi diventati clienti stabili, sia a essere scelti da clienti italiani che hanno bisogno di essere assistiti all'estero e di essere affiancati da una realtà con una presenza italiana credibile».

La rilevanza assunta dalla sede italiana all'interno di Cms, poi, ha avuto un riflesso diretto nell'organizzazione del lavoro. «In questi ultimi anni – sottolinea il managing partner – abbiamo cominciato ad avere incarichi di coordinamento di alcune operazioni multigiurisdizionali che, fino a poco tempo fa erano coordinate dalle sedi estere». Di recente questo è successo in relazione a due operazioni collegate a Brexit.

In questo contesto è forte di questa spinta, lo studio punta a crescere ancora in Italia. «Roma – dice Cavasola – è un'opportunità. C'è meno lavoro? Forse. Ma Roma continuerà ad avere un ruolo centrale nel Paese e i nostri uffici di Roma e Milano lavorano come un unico team».