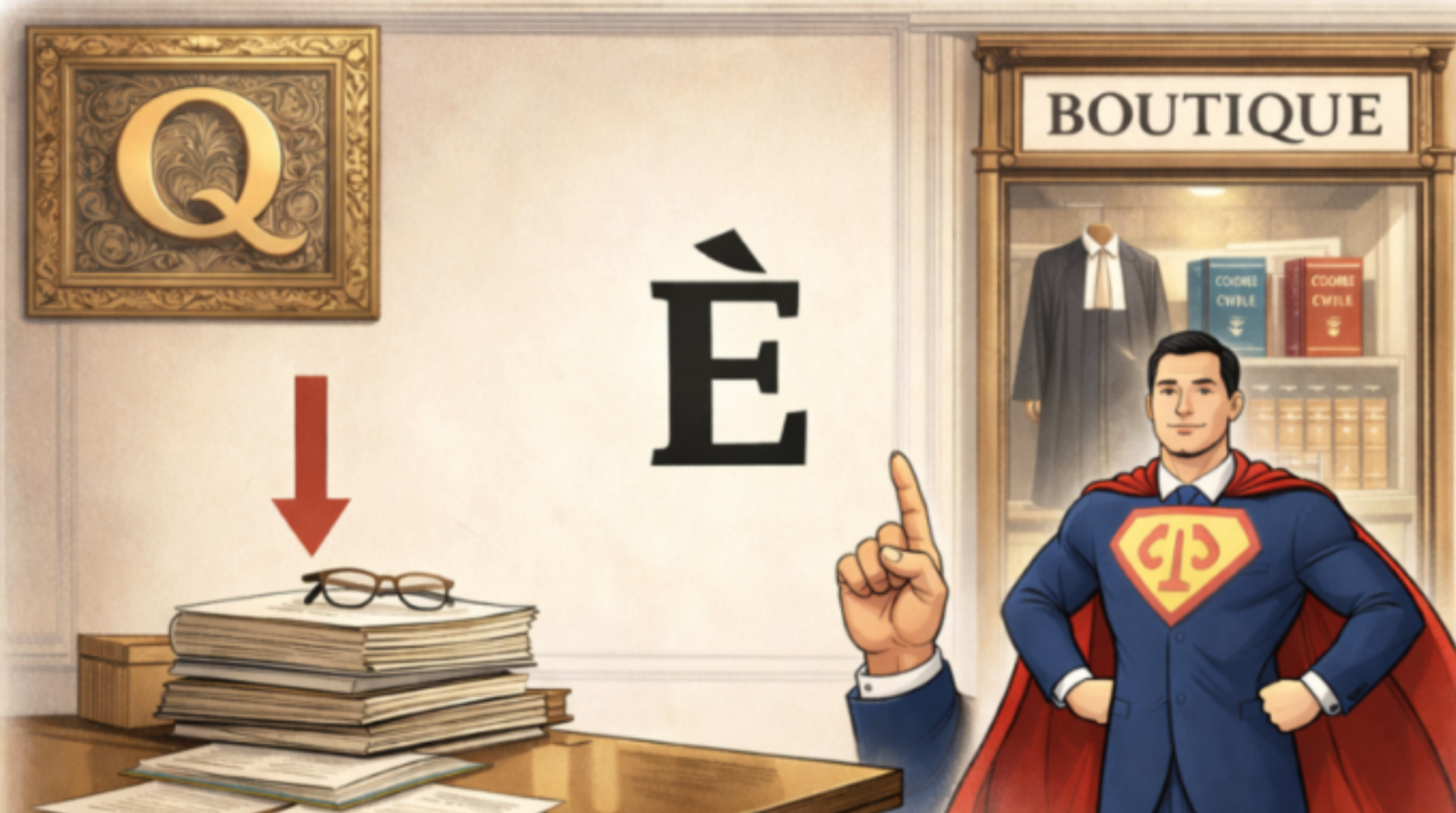


Home > Scenari > Avvocati d'affari: dieci...



## Avvocati d'affari: dieci anni di «superboutique»

SCENARI 15 aprile 2026 12 minutes read

di nicola di molfetta

Ci sono termini che contribuiscono a definire e comprendere il mercato. In questo 2026 festeggiamo un anniversario particolare: i primi 10 anni delle superboutique italiane. Sono gli studi legali indipendenti, di dimensioni ormai ragguardevoli (tra + 50 e - 200 professionisti) ma non ancora tali da poter essere affiancate alle grandi insegne della Big Law nazionale.

Come facciamo a dire che le superboutique non esistevano prima di 10 anni fa? Semplice, perché il termine è stato coniato da questo giornale, e da questa redazione.

Prima, come tutto, le superboutique esistevano senza sapere di esserlo e senza essere identificate come tali dal resto del mercato.

### La prima volta

La primissima volta che abbiamo usato questo termine su legalcommunity è stato nel 2015. La notizia in questione riguardava l'allora studio d'Urso Gatti Pavesi Bianchi (quello che oggi conosciamo come Gatti Pavesi Bianchi Ludovici) e in particolare l'arrivo di un importante socio esperto di diritto della concorrenza, **Stefano Grassani**, che dopo 24 anni lasciava Pavia e Ansaldo per la «superboutique milanese».

Ecco, se c'è uno studio che ha incarnato alla perfezione il profilo della superboutique in questo decennio è stato proprio Gatti Pavesi Bianchi Ludovici. Il perché è presto detto: è stato uno studio capace di svilupparsi lungo le direttrici della specializzazione, della multidisciplinarietà e della rilevanza di mercato. Che sono, poi, diventati i tre caratteri fondamentali che distinguono le superboutique dalle sorelle minori, le boutique (che solitamente posseggono uno o al massimo due di questi caratteri), e dei fratelli maggiori, i grandi studi nazionali (che alle tre caratteristiche suddette, aggiungono anche, come già detto, le dimensioni).

A dieci anni di distanza lo studio fondato dai soci **Francesco Gatti, Carlo Pavesi e Luigi Arturo Bianchi** è decisamente cresciuto, annoverandosi ormai tra le grandi insegne indipendenti nazionali. Grandi per dimensioni, acquisendo lo spessore dello studio legale e tributario full service (un passaggio fondamentale è stata l'integrazione della tax boutique fondata da **Paolo Ludovici**, nel 2021) e continuando a essere una delle organizzazioni professionali più attrattive sul mercato, ovvero continuando ad attirare e integrare professionisti con un posizionamento rilevante sul mercato. A fine 2024 lo studio contava 185 professionisti tra cui 55 partner con un fatturato complessivo di circa 75 milioni di euro. Nel 2025 con gli arrivi di altri soci (tra cui un gruppo di ex Bonelli Erede formato da **Stefano Nanni Costa, Renato Bocca, Niccolò Baccetti e Marco Bitetto**) la contabilità di studio è stata aggiornata al rialzo con l'insegna ormai definitivamente posizionata nel novero del cosiddetto magic circle nazionale.

### Aggregazioni e trasformazioni

Dopo l'articolo su Grassani (che, se volete, potete leggere [qui](#)), abbiamo usato la definizione anche nello speciale *Best 50 del 2016* (si veda il numero 59 di MAG), che è stato ripreso dal *Corriere della Sera* con un titolo che diceva: *Studi Legali - Arrivano le superboutique e salgono i fatturati*. È stata la consacrazione della categoria. Erano gli anni in cui il mercato rialzava la testa dopo la lunga crisi post-Lehman e i professionisti si leccavano le ferite dopo una lunga stagione di tagli e riorganizzazioni. L'Italia cercò e trovò una terza via, alternativa alla dicotomia che contrapponeva grandi strutture e boutique settoriali o specialistiche. L'Italia inventò un modello di studio altro, capace di competere nella fascia più alta del mercato mantenendo una struttura "razionale", o sostenibile, se si vuole.

Lungi dall'essere una condizione statica e imm modificabile, però, quello di superboutique in questi dieci anni si è dimostrato uno status in costante evoluzione. Di fatto, per raccontare la terza via italiana alla dicotomia big firm e boutique, nel libro *Avvocati d'Affari* (2017, LC Publishing Group) avevamo selezionato cinque realtà che in quel momento si imponevano come idealtipo della forma superboutique. Oltre al già citato Gatti Pavesi Bianchi (poi Gatti Pavesi Bianchi Ludovici), le *case history* prese in esame riguardavano gli studi Gattai Minoli & Partners, Lombardi e Associati, Pedersoli e Grande Stevens. Di fatto, ad oggi, solo lo studio Grande Stevens, guidato dall'avvocato **Michele Briamonte** è rimasto legato al modello di superboutique focalizzato nelle aree del contenzioso, societario, white collar e civile. Le altre hanno tutte seguito un processo di trasformazione che le ha traghettate nel mondo della Big Law tricolore.

Di Gatti Pavesi Bianchi Ludovici, abbiamo detto. Lo studio guidato da **Giuseppe Lombardi**, invece, nel 2019 si integra con BonelliErede divenendo parte di un progetto professionale che arriva a contare oltre 750 professionisti e punta a distanziare per distacco il resto del vertice nazionale del settore. Quanto a Pedersoli e Gattai, nel 2023 annunciano l'intenzione di fondersi e dare vita a un soggetto terzo, una «powerhouse legale», a cui effettivamente danno vita nel 2024 assieme a un team di ex BonelliErede guidato dal socio **Carlo Montagna**. L'operazione a cui danno vita **Bruno Gattai e Carlo Pedersoli** non solo determina la più grande fusione tra studi che la storia del mercato dei servizi legali italiano ricordi (c'erano 150 professionisti da entrambe le parti), ma realizza anche la nascita di un ulteriore campione nazionale che già nel suo primo anno di attività, in base ai dati dello speciale Best 50 pubblicato sul numero 227 di MAG, finisce subito nella top 10 degli studi legali d'affari attivi in Italia con un fatturato 2024 di circa 134 milioni di euro.

### Le nuove superboutique

Nell'editoriale [al numero 212 di MAG](#) (gennaio 2024) commentavamo con un gioco di parole: «Non ci sono più le superboutique di una volta». Si trattava effettivamente della constatazione di una situazione di fatto. Ma questo non significava (all'epoca) e non significa (tutt'ora) che non ci siano più superboutique attive sul mercato nazionale dei servizi legali. Semmai è vero il contrario. Gli spazi lasciati liberi dalla crescita e dalle trasformazioni che hanno interessato la "prima generazione" di superboutique italiane sono stati occupati da altre realtà che in questi anni si sono dimostrate dotate delle caratteristiche necessarie per rientrare nella definizione: specializzazione, multidisciplinarietà e rilevanza di mercato.

Si pensi a insegne come Cappelli Riolo Calderaro Crisostomo Del Din (Crccd), così come al progetto Fivers in rapida espansione, o ancora a Orsingher Ortu, Giliberti Triscornia o Gitti & Partners.

Non potendo parlare di tutti, prendiamo in esame le prime tre per fare alcune riflessioni, a partire dal fatto che in un mercato che in questa stagione vede gli studi dividersi tra chi aggrega e chi viene aggregato, hanno dato dimostrazione, più di una volta, di essere schierate tra i primi.

Operazioni recenti? Crccd, nell'ultimo anno, ha portato in squadra **Daniela Fioretti**, ex GA Alliance, per il diritto della concorrenza, **Nino Lombardo**, da Dla Piper, per il restructuring e le avvocate ex Legance, **Elena Ryolo e Silva Tozzoli**, con cui ha avviato il dipartimento di diritto del lavoro e superato quota 30 soci.

Molto attivi sul fronte lateral hire anche i professionisti di Fivers e Orsingher Ortu. Solo qualche esempio per entrambe le organizzazioni. Fivers ha investito nell'energy con **Maria Teresa Solaro**, arrivata da Green Horse, poi ha rafforzato l'area corporate con gli ingressi di **Giorgio Fantacchiotti** da Linklaters e **Silvia Romanelli** da BonelliErede assieme alla quale ha consolidato il progetto Roma in cui è entrato recentemente anche l'amministrativista **Sergio Fienga** approdato in squadra da PedersoliGattai.

Quanto ad Orsingher Ortu, lo studio è stato impegnato in una lunga stagione di "shopping" che, nei tempi più recenti ha registrato gli arrivi di **Marzio Ciani**, da Legance, e di **Guidomaria Brambilla**, da Gatti Pavesi Bianchi Ludovici, entrambi in area corporate.

Altra caratteristica comune a queste organizzazioni è rappresentata dalla governance corale. La leadership dello studio è una leadership diffusa, in cui non c'è un solo socio al comando ma ci sono più partner coinvolti nella definizione delle strategie e nell'orientamento dell'operatività dell'organizzazione. Nel caso di Fivers questo approccio alla gestione è rappresentato anche dalla scelta di avere quattro managing partner identificati nelle figure dei soci **Francesco Di Carlo, Alfredo Craca, Francesco Mantegazza e Fabio Oneglia**. Da Orsingher Ortu, invece, i managing partner sono due, **Matteo Orsingher e Mario Ortu**, e operano con il supporto di un consiglio direttivo, di cui fanno parte (in quanto managing partner) assieme ad altri due senior partner, che viene letto ogni tre anni.

In Crccd, questo principio della collegialità è stato tra i pilastri su cui i soci fondatori (**Roberto Cappelli, Silvio Riolo, Paolo Calderaro, Michele Crisostomo e Alberto Del Din**) hanno costruito l'organizzazione, come raccontato dagli stessi nella storia di copertina del numero 152 di MAG. C'è un managing partner, oggi è Silvio Riolo, ma ci sono anche un comitato strategico, l'assemblea dei soci oltre a una serie di comitati operativi.

Infine, terza e fondamentale caratteristica di queste tre realtà è l'elevato numero di profili rilevanti in specifiche aree di pratica, riconosciuti dalle analisi del centro ricerche di Legalcommunity così come dalle grandi directory internazionali come Chambers & Partners. Nel caso di Crccd ne contiamo almeno sette, dal banking & finance al debt capital markets, dalle cartolarizzazioni al corporate m&a, dal contenzioso al restructuring passando per il real estate, dove lo studio schiera top player come Del Din, Crisostomo, Calderaro, Cappelli, Riolo o Lombardo, oltre a **Marcello Maienza, Stefano Agnoli, Elio Indelicato, Valentina Dragoni, Eugenio Pizzetti e Alessandro Vespa**.

Fivers è una delle insegne ormai più presenti e riferimento di mercato per settori come regolatorio, bancario e finanziario, contenzioso, assicurativo, societario e fiscale, dove schiera, tra gli altri profili come quelli di Di Carlo, Craca, Fantacchiotti, **Claudio Tatzzi, Vittorio Pisapia, Edoardo Guffanti, Oneglia, Mantegazza e Giovanna Aucone**. Mentre Orsingher Ortu, nel corso degli anni, ha ampliato la propria rilevanza di mercato affiancando all'eccellenza nei settori Ip e Tmt, anche una specifica rilevanza in ambito corporate m&a, antitrust, contenzioso, labour, e restructuring, grazie al lavoro di professionisti del calibro (solo per citarne alcuni) di Matteo Orsingher, **Mario Ortu, Fabrizio Sanna, Pierfrancesco Giustiniani, Silvia D'Alberti, Carlo Cazzato, Paolo Pototschnig, Valeria Mazzoletti, Alessandro De Palma e Luca Garramone**.

Resta da vedere se, anche nel caso di queste organizzazioni che ormai viaggiano attorno alla soglia delle 100 unità (e in alcuni casi l'hanno ampiamente superata) senza perdere capacità attrattiva sul mercato, anzi, continuando a lavorare su innesti strategici per l'ampliamento o l'integrazione della loro offerta di servizi, il futuro sarà da nuovi big nazionali (in senso dimensionale) o se, a differenza della "prima generazione" di superboutique, decideranno di restare fedeli alla linea della eccellenza sostenibile (oltrech  profittevole).