

DALLA SVIZZERA

JULIEN TRON

FRA INNOVAZIONE
E CRESCITA,
**MLL GUARDA
ALL'ITALIA**

MAG ha parlato col partner della law firm, Julien Tron, per ripercorrere le tappe fondamentali della crescita di questo studio e le future iniziative, come la prossima apertura di un desk tricolore

di alessio foderi

Dall'anno della fusione, avvenuta nel 2012, lo studio **Meyerlustenberger Lachenal (MLL)** si è incanalato in una crescita continua. Nato dall'unione della boutique di Ginevra, Lachenal & Le Fort (le cui radici risalgono al 1882) e quella di Zurigo Meyerlustenberger (più giovane, risale al 1975), lo studio ha oggi quattro sedi in Svizzera e conta più di 110 avvocati. «Siamo in crescita costante con un ricambio generazionale che è avvenuto negli ultimi anni sia a Ginevra che Zurigo. Tutto ciò ha portato vento nuovo e molta innovazione», racconta a **MAG**, **Julien Tron**.

Partner di MLL, lavora nella sede di Ginevra e fa parte dei sei avvocati dello studio che hanno l'italiano come lingua di lavoro. Si definisce però un «prodotto svizzero»: è bilingue italiano-francese, ma parla anche tedesco, inglese e spagnolo. Specializzato in diritto dei trust e successione internazionale, Julien ha anche una notevole esperienza in controversie internazionali complesse su successioni e reati collettivi con più parti coinvolte. «Il fatto di parlare più lingue e capire più culture è fondamentale in un crocevia come quello elvetico», sottolinea.

Come descriverebbe il vostro studio?

Siamo uno studio molto poliedrico, con un'ampia offerta di specialisti che offrono una palette di servizi molto ampia. Nel mercato svizzero ci sono le specializzazioni, ma non in maniera eccessiva come ad esempio nel mercato americano o anglosassone dove si rimane circoscritti alla practice area. La nostra particolarità è cercare di capire cosa fa l'altro e conservare così il riflesso generalista. Bisogna tenere in mente tutti i

tasselli che possono attivarsi a prescindere della specifica practice area che si tratta.

Quali sono i principali traguardi e le novità di MLL dell'ultimo decennio?

Oltre la crescita continua degli ultimi otto anni, c'è stato, per esempio, un incremento importante nel ruolo delle donne all'interno dello studio. Per noi è motivo di orgoglio, mentre alcuni studi sono più reticenti al riguardo. Oggi più del 20% dei soci è a trazione femminile e all'interno dello studio la rappresentanza delle donne supera il 55%.

Restando sulle cifre: il 56% degli avvocati fa parte dei millenials...

Dal 2012 c'è stato un vero e proprio ricambio generazionale. È una cifra abbastanza forte quella che cita, che per noi significa innovazione. Ci consideriamo uno studio moderno, ovvero cerchiamo creare una flessibilità per chiunque voglia lavorare per noi senza imporre schemi troppo rigidi. Anche a livello di diversity, c'è spazio per essere sé stessi con la propria personalità, le proprie esigenze e la propria configurazione familiare. C'è una cultura che funziona bene proprio perché siamo uno studio giovane.

«OGGI PIÙ DEL 20% DEI SOCI È A TRAZIONE FEMMINILE E ALL'INTERNO DELLO STUDIO LA RAPPRESENTANZA DELLE DONNE SUPERA IL 55%»

C'è differenza fra le vostre sedi?

Sì, soprattutto in termini di clientela. A Ginevra c'è concentrazione di clienti privati e piccole e medie aziende, mentre a Zurigo ci sono i grandi gruppi e spesso quotati. Le differenze fra cantoni sono molti forti. C'è un sostrato che si condivide, ma la diversità linguistica ed economica resta.

Siete uno studio a vocazione internazionale, ma con sedi solo in Svizzera...

Allo stadio attuale del nostro sviluppo, preferiamo avere una rete di contatti di qualità all'estero piuttosto che aprire delle sedi lì. Ci teniamo a restare svizzeri guardando comunque all'internazionale. Per questo facciamo parte di un network internazionale attraverso il quale

**LO STUDIO
IN CIFRE**

110+

AVVOCATI CHE LAVORANO IN 4 CITTÀ
(ZURIGO, GINEVRA, LOSANNA, ZUG)

3

DESK INTERNAZIONALI
(CINA, AMERICA LATINA, TURCHIA)

1

NETWORK GLOBALE

19

LINGUE PARLATE

16

PRACTICE AREAS

7

INDUSTRY GROUPS

abbiamo accesso ad avvocati di fiducia da tutto il mondo. Nella rete c'è, ad esempio, Interlex, Telfa, Adlaw, Nextlaw. Oltre questo, lo studio, poi, incentiva la partecipazione a convegni e viaggi all'estero. Non solo, la collaborazione nei vari casi è spesso inevitabile: abbiamo quasi sempre un avvocato estero che collabora con noi in una determinata pratica.

Inoltre, avete anche tre desk internazionali: Cina, America Latina e Turchia...

I desk rappresentano la volontà di avere delle competenze su diversi paesi molto specifici. Si parla la lingua, si conosce la cultura e così si può lavorare in maniera efficace e professionale. Siamo un piccolo paese ma molto aperto verso l'estero.

E il business con l'Italia?

Le dirò, informalmente esiste anche l'Italian desk. Non l'abbiamo ancora reso pubblico ufficialmente. Prima del Covid-19 avevamo previsto molti incontri con professionisti in Italia, ma poco dopo c'è stato il lockdown. I lavori che hanno a che fare l'Italia rappresentano numeri da non sottovalutare. Siamo regolarmente a Milano e Torino, ma anche a Roma per incontrare i clienti o corrispondenti italiani, e siamo anche regolarmente a Lugano. Per quanto mi riguarda, sono legami inerenti la piccola-media imprenditoria che fa affari in Svizzera o famiglie importanti che hanno averi in Svizzera.

Oltre questo, in quale ambito lavorate con l'Italia?

Un aspetto importante è la proprietà intellettuale. C'è una forte industria italiana legata al design e non solo, che ha dei bisogni elevati nel settore.



Quindi abbiamo clienti molto importanti in quest'ambito.

Quando quindi l'apertura ufficiale del desk?

Non so ancora dare una data, ma il desk si farà. Per ora si può assolutamente dire che abbiamo tutte le competenze per farlo. Oltre me a Zurigo ci sono i colleghi Reinhard Oertli, Michael Ritscher e Sergio Bortolani, che hanno rapporti profondi e radicati con l'industria, l'industria del lusso e della finanza in Italia. Anche Marco Fusi e Yannick Tschudi, ad esempio, sono di lingua madre italiana e si occupano di clienti italiani.

«I LAVORI CHE HANNO A CHE FARE L'ITALIA RAPPRESENTANO NUMERI DA NON SOTTOVALUTARE. SIAMO REGOLARMENTE A MILANO E TORINO, MA ANCHE A ROMA PER INCONTRARE I CLIENTI O CORRISPONDENTI ITALIANI»

Il mercato legale svizzero come sarà nel post-Covid?

Il lavoro continuerà e forse aumenterà. La nostra clientela è meno impattata dalla pandemia e continuerà ad avvalersi di servizi legali di una certa qualità. Per questo non prevediamo un impatto significativo sul nostro fatturato. C'è stato un calo durante il lockdown, ma anche un recupero molto solido. Ciò che cambierà sarà il rapporto con la clientela: c'è un cambiamento di filosofia abbastanza importante qui in Svizzera. Dopo esser entrati in casa di tutti con Zoom e

TIMELINE



simili si è più rilassati, ma senza rinunciare alla qualità.

In tema di tecnologia, se dovesse definire l'innovazione in MLL...

Direi che è la possibilità di poter lavorare in qualsiasi situazione in maniera molto snella. Noi abbiamo una piattaforma tecnologica molto performante. Abbiamo anche un sistema online che si chiama MLL-Docs e offre oltre 200 documenti legali svizzeri automatizzati con modelli in tedesco, francese e inglese. Infine, secondo me, l'innovazione, è anche il fatto di essere estremamente flessibili.

Ci sono altri progetti lo studio porta avanti?

C'è sempre stata una grossa sensibilità culturale nello studio. Un progetto che curo personalmente è il Festival di Verbier. Fa parte dei cinque più grossi festival di musica classica nel mondo. Abbiamo così la possibilità di sostenere giovani musicisti. E non solo, grazie alla musica si riesce a unire due realtà differenti come Zurigo e Ginevra, la Svizzera e l'Italia.

JULIEN TRON

BETWEEN INNOVATION
AND GROWTH,
**MLL LOOKS
TOWARDS ITALY**

MAG has spoken with Julien Tron, partner of the Swiss law firm, to retrace with him the fundamental stages of the growth of this firm and upcoming initiatives, such as a future Italian desk

by alessio foderi

Since the merger year, in 2012, **Meyerlustenberger Lachenal (MLL)** has continued to grow. Born from the union of the Geneva firm, Lachenal & Le Fort (whose roots date back to 1882) and that of Zurich Meyerlustenberger (younger, dating back to 1975), the firm now has four offices in Switzerland and counts more than 110 lawyers. «We are constantly growing with a generational change that has taken place in recent years both in Geneva and Zurich. All this has brought new wind and a lot of innovation», Julien Tron tells *MAG*.

Partner of MLL, he works in the Geneva office and is one of the six lawyers of the firm who have Italian as their working language. However, he defines himself as a «Swiss product»: he is bilingual Italian-French, but also speaks German, English and Spanish. Specializing in trust law and international succession, Julien also has considerable experience in international disputes. «Speaking more languages and understanding more culture is essential in a crossroads like the Swiss one», he underlines.

How would you describe your firm?

We are a very multifaceted business law firm, with a wide range of specialists offering a very wide range of services. In the Swiss market there are specializations, but not in an excessive way as for example in the American or Anglo-Saxon market where lawyers remain limited to their practice area. Our particularity is to try to understand what the other is doing and thus preserve the generalist reflex. We must keep in mind that all the elements can be connected regardless of the specific practice area.

What are the main goals of MLL in the last decade?

In addition to the continuous growth of the last eight years, there has been, for example, an important increase in the role of women within the firm. For us this is a source of pride, whereas some firms are more reluctant about it. Today, more than 20% of the partners are female and within the firm the representation of women exceeds 55%.

Another figure: 56% of lawyers belong to millennials generation...

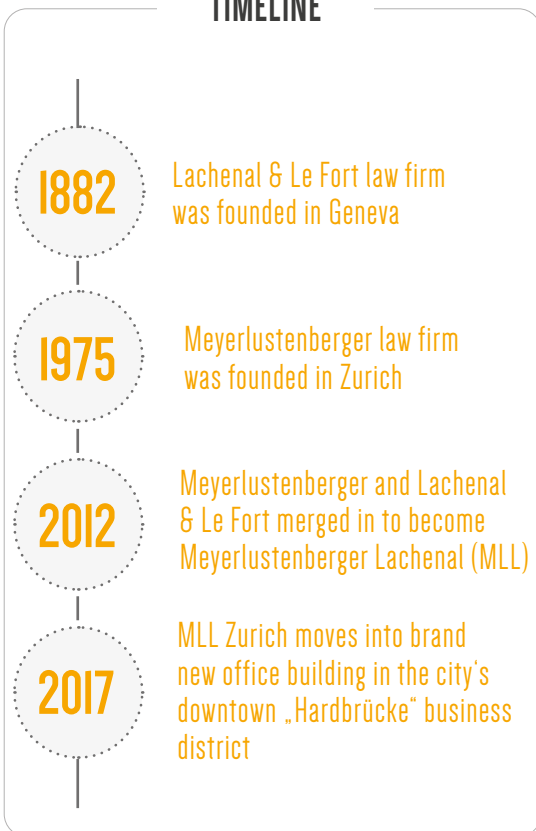
Since 2012 there has been a real generational change. It is a fairly strong figure the one you mention, which for us means innovation. We consider ourselves a modern law firm: we try to create flexibility for anyone who wants to work for us without imposing too rigid schemes. Even at the level of diversity, there is room to be yourself with your own personality, needs and family configuration. There is a culture that works well precisely because we are in a young environment.

«THERE HAS BEEN AN IMPORTANT INCREASE IN THE ROLE OF WOMEN WITHIN THE FIRM. TODAY, MORE THAN 20% OF THE PARTNERS ARE FEMALE AND WITHIN THE FIRM THE REPRESENTATION OF WOMEN EXCEEDS 55%»

Is there a difference between your locations?

Yes, especially in terms of clients. In Geneva there is a concentration of private clients and small and medium-sized companies, while in Zurich there are large and often listed groups. The differences

TIMELINE



between the cantons are very strong. There is a substratum that is shared, but linguistic and economic diversity remains.

MLL is a firm with an international vocation, but with offices only in Switzerland ...

At the current stage of our development, we prefer to have a quality network of contacts abroad rather than opening offices there. We want to remain Swiss while looking at the international landscape. This is why we are part of an international network through which we have access to trusted lawyers from all over the world. The network includes, for example, Interlex, Telfa, Adlaw, Nextlaw. Beyond this, the firm also encourages participation in conferences and trips abroad. Apart from that, collaboration in several cases is inevitable: we often have a foreign lawyer who collaborates with us in a specific case.

Furthermore, you also have three international desks: China, Latin America and Turkey ...

Those desks represent the willingness to have expertise on several very specific countries. You speak the language, you know the culture and so

you can work effectively and professionally. We are a small country but very open to foreign countries.

And the business with Italy?

I'll tell you, informally there is also an Italian desk. We haven't officially made it public yet. Before Covid-19, we had planned many meetings with professionals in Italy, but shortly after there was the lockdown. The works that have to do with Italy represent numbers that should not be underestimated. We are regularly in Milan and Turin, but also in Rome to meet Italian clients or correspondents, and we are also regularly in Lugano. As far as I am concerned, these cases concern small and medium-sized entrepreneurs who do business in Switzerland or important families with assets in Switzerland.

«WE PREFER TO HAVE A QUALITY NETWORK OF CONTACTS ABROAD RATHER THAN OPENING OFFICES THERE. WE WANT TO REMAIN SWISS WHILE LOOKING AT THE INTERNATIONAL LANDSCAPE»

Beyond this, in what area do you work with Italy?

An important aspect is intellectual property. There is a strong Italian industry linked to design and beyond, which has high needs in the sector. So, we have very important clients in this area.

So, when will the desk officially open?

I can't give a date yet, but there will be the desk for sure. As for now, it can be absolutely said that we have all the skills to do it. Besides me, in Zurich there are colleagues Reinhard Oertli, Michael Ritscher and Sergio Bortolani, who have deep and deep-rooted relationships with industry, the luxury and finance industry in Italy. Marco Fusi and Yannick Tschudi,

«THE WORKS THAT HAVE TO DO WITH ITALY REPRESENT NUMBERS THAT SHOULD NOT BE UNDERESTIMATED. WE ARE REGULARLY IN MILAN AND TURIN, BUT ALSO IN ROME TO MEET ITALIAN CLIENTS OR CORRESPONDENTS»

for example, are also native Italian speakers and deal with Italian clients.

How will the Swiss legal market look like in post-Covid scenario?

I think the work will continue and perhaps will increase. Our customers are less impacted by the pandemic and will continue to ask for legal services of a certain quality. This is why we do not have a significant impact on our turnover. There was a drop during the lockdown, but also a very solid recovery. The relations with our clients will change instead. There is a fairly important change in philosophy here in Switzerland. After entering everyone's home with Zoom and similar, you are more relaxed. But this doesn't mean that you have to sacrifice quality.

In terms of technology, if you had to define innovation in MLL ...

I would say that it is the possibility of being able to work in any situation in a very lean way. For instance, we have a very performing technological platform. We also have an online system called *MLL-Docs* which offers over 200 automated Swiss legal documents with templates in German, French and English. Finally, in my opinion, innovation is also the fact of being extremely flexible.

Are there any other projects your firm is carrying out?

There has always been a great cultural sensitivity at

LAW FIRM'S OVERVIEW

110+

LAWYERS WORKING IN 4 CITIES (ZURICH, GENEVA, LAUSANNE, ZUG)

3

INTERNATIONAL DESKS (CHINA, LATIN AMERICA, TURKEY)

1

GLOBAL NETWORK

19

LANGUAGES SPOKEN

16

PRACTICE AREAS

7

INDUSTRY GROUPS

MLL. A project that I personally take care of is the Verbier Festival. It is part of the five biggest classical music festivals in the world. We thus have the opportunity to support young musicians. And not only that, thanks to music it is possible to combine two different realities such as Zurich and Geneva, Switzerland and Italy.