

FUSIONI

Clovers: l'alleanza che guarda all'estero

La nuova realtà nasce dal connubio tra gli Studi TSC e SLTS e si focalizza su tecnologia, media e heavy industry, puntando su Europa, Usa ed estremo oriente

di Federica Chiezzi



Matteo Molesti

A fine novembre il panorama legale milanese ha visto la nascita di una nuova alleanza, quella fra gli Studi TSC e SLTS dalla cui fusione è sorto Clovers. Per comprendere le ragioni del connubio e il posizionamento del nuovo studio, *Le Fonti Legal* ha intervistato **Matteo Molesti**, uno dei soci fondatori.

Cosa vi ha spinto a fondare Clovers?

Clovers nasce dall'unione di professionisti che collaborano da tempo, affini per cultura e aree complementari di attività. Lo scopo principale di questa unione è affrontare il mercato, in continua evoluzione e con esigenze di specializzazione sempre maggiori, attraverso un'offerta più strutturata, comprensiva di un'ampia tipologia di servizi, coniugata a innovazione, proattività e previsione dei costi, mantenendo lo stesso approccio diretto con i clienti.

Su che mercato intendete posizionarvi e con quali practice strategiche?

Intendiamo rimanere posizionati nel mercato delle imprese, continuando ad assistere multinazionali, piccole e medie, con l'intento di sfruttare le nostre nuove sinergie per allargare la gamma dei servizi offerti: ad oggi oltre al diritto commerciale, industriale e della proprietà intel-

lettuale possiamo proporre assistenza anche in ambito giuslavoristico. Con una vocazione fortemente internazionale, coltiviamo practice di nicchia nei settori delle nuove tecnologie, media, sport and entertainment, engineering and heavy industry a livello globale. Riteniamo strategiche le aree del diritto industriale e commerciale in cui l'applicazione della tecnologia è più innovativa e sofisticata.

Di conseguenza, le practice che coniugano conoscenza tecnologica e sapere giuridico settoriale sono quelle che maggiormente ci interessa coltivare. Per altro verso, pensiamo che difficilmente l'intelligenza artificiale troverà grande applicazione in ambito litigation mentre potrebbe influenzare la strategia nella fase precontenziosa.

Quanto contano per voi le relazioni internazionali e quali sono i Paesi su cui puntate nel prossimo futuro?

Le relazioni internazionali per noi sono fondamentali: i professionisti di Clovers possono contare su significative esperienze e relazioni professionali in Europa, negli Usa e in alcuni stati dell'estremo oriente, le stesse aree su cui puntiamo anche per il futuro. Apparteniamo ad associazioni di settore internazionali. Esportare il nostro modello per generare ulteriori sinergie e cross selling è l'obiettivo di medio periodo. Siamo convinti che il nostro statuto, fondato su principi democratici, inclusivi e plurali, la nostra visione e le persone che compongono il nostro team possano essere il collante per cementare le alleanze già strette anche all'estero e per generarne di nuove, creando un marchio forte e riconoscibile a livello internazionale.

Da un punto di vista più generale e non solo prettamente legale, avvertiamo l'urgenza di combinare la rapida evoluzione delle conoscenze tecnologiche con la tutela dell'ambiente e dei rapporti interpersonali, il nostro nome guarda proprio in queste direzioni.