

MANOVRE LEGALI, CINQUE STUDI A CACCIA DI ALLEATI



**IL BAROMETRO DEL MERCATO
I PROTAGONISTI E LE OPERAZIONI
SOTTO I RIFLETTORI**



**Pavia e Ansaldo, Tonucci & Partners,
SJ Berwin, Lms e Willkie Farr
& Gallagher si apprestano a dare
la scossa al mercato della
consulenza d'affari. Ecco chi
sono e a quali unioni potrebbero
essere interessati.**



Esclusivo.
Ashurst: L'Italia è nostra priorità



Quattro cose da sapere
sulla crescita di Grande Stevens



Ecco perché le aziende faranno
a meno delle big law firm

L'AVVOCATURA DI RELAZIONE E LA FINE DEI SALOTTI

Da Rcs a Generali, passando per Pirelli e Mediobanca. Il capitalismo di relazione in Italia sembra giunto al capolinea. I patti di sindacato si sciolgono come la neve al sole. Le partecipazioni incrociate finiscono in una sarabanda di dismissioni d'attività non core. Il potere finanziario perde i suoi decennali punti di riferimento. Con quali conseguenze per il mercato della consulenza legale?

Rispondere a questo interrogativo è difficile in questo momento. Soprattutto perché il processo di disgregazione dei salotti della finanza è ancora in corso (basti pensare a Telecom Italia). Ma questo non significa che già non si intravedano alcuni scenari.

Il primo è quello della (possibile) "caduta degli dei". Tutti i più grandi e più ricchi studi legali d'affari italiani sono cresciuti e hanno prosperato grazie al fatto che i loro partner più anziani erano assolutamente di casa in questi salotti. E nel domino delle relazioni societarie e finanziarie c'era posto anche per quelle consulenziali. Per cui, se da un lato la corsa al ribasso nell'offerta dei servizi legali ha indebolito le grandi organizzazioni sempre più in difficoltà con il mantenimento di strutture che hanno costi altissimi, dall'altro la fine del capitalismo di relazione potrebbe essere la spallata definitiva che consentirà di aprire nuovi spazi per concorrenti più



giovani e boutique gemmate nel recente passato dai giganti legali dove potrebbero sorgere i nuovi *rain maker*, capaci di conquistare le posizioni strategiche nella futura mappa del potere.

Ma c'è un altro dato che merita una riflessione. Anche se si tratta di un dato più contingente. Probabilmente temporaneo.

**IL CAPITALISMO DI RELAZIONE
IN ITALIA SEMBRA GIUNTO AL
CAPOLINEA. I PATTI
DI SINDACATO SI SCIOLGONO
COME LA NEVE AL SOLE.
LE PARTECIPAZIONI INCROCIATE
FINISCONO IN UNA SARABANDA
DI DISMISSIONI D'ATTIVITÀ
NON CORE...**

La fine del capitalismo di relazione potrebbe coincidere con una momentanea perdita di centralità del ruolo di Milano come capitale finanziaria del Paese. La paralisi che ha colto le banche, sempre più in difficoltà nello svolgimento del loro mestiere anche a causa dei continui

check up che l'Europa svolge sulla loro solidità patrimoniale, assieme alla marginalità del ruolo giocato oggi dalla Borsa, sta privando la capitale morale dei pilastri istituzionali che la rendevano il centro nevralgico delle dinamiche economiche italiane. Un processo che sembra, almeno per il momento, andare a tutto vantaggio di Roma. Non è un caso che tanti studi

legali, negli ultimi anni, abbiano cercato di crearsi una sponda capitolina capace di inserirsi nel tessuto politico della città eterna e quelli che, fino a qualche tempo fa, avrebbero accarezzato l'idea di chiudere la propria base romana, abbiano deciso di aspettare ancora un po'.

Il binomio logistico su cui strutturare il business, nel prossimo futuro, potrebbe diventare Roma-Londra? Possibile.

Soprattutto se davvero sta per aprirsi una nuova grande stagione di privatizzazioni. E quanto ci metterà Milano a riconquistare il ruolo naturale che le spetta? Almeno il tempo necessario alla nascita di una nuova razza padrona. Anche sul versante legale. 

N. 5 del 11.11.13



MAG
by legalcommunity.it

Mag by legalcommunity.it è una newsletter a cura di Legalcommunity S.r.l.

Per informazioni
segreteria@legalcommunity.it

Eventi e Comunicazione
stefania.bonfanti@legalcommunity.it

Per la pubblicità
mag@legalcommunity.it

Grafica e impaginazione
Hicham R. Haidar Diab • www.Kreita.com
Foto copertina: Esb - Fotolia.com

Legalcommunity S.r.l. • Via Savona, 123
20144 Milano • Tel. 02.84.24.38.89
info@legalcommunity.it • www.legalcommunity.it



**Consulenze Bpm:
mandati assegnati
«in virtù di vecchie
collaborazioni»**

6

23

**Ecco perché
le aziende
faranno a meno
delle big law firm**



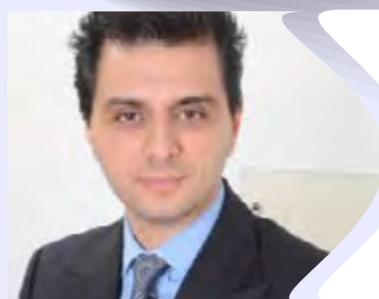
9

**L'M&A
parla sempre
due lingue**



**Alitalia, Erede
e gli altri avvocati
che viaggiano
in business**

26



**Quattro cose
da sapere sulla
crescita di
Grande Stevens**

14

29

**Manovre legali,
cinque studi
a caccia
di alleati**

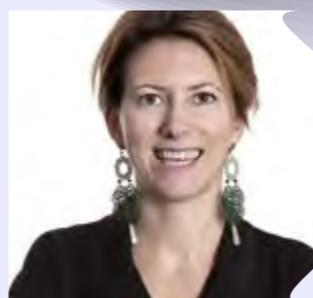


ESCLUSIVO

18

**Ashurst: L'Italia
è nostra priorità**

**Il global managing partner,
James Collis, parla a
Mag by legalcommunity.it**



**Parzani. «Anche
nella professione
la diversità
è un valore»**

37

42

**Stp, come
prima peggio
di prima**



sono lieti di invitarLa alla tavola rotonda

L'attuazione della Direttiva AIFM tra criticità e opportunità per il private equity

Mercoledì 13 novembre • Ore 17.30 • Studio Morri Cornelli e Associati • Piazza Eleonora Duse, 2 • Milano

INTERVERRANNO

Ingrid Dubourdieu Partner D.Law, Lussemburgo

Alberto Morpurgo Director Deloitte Tax and Consulting, Lussemburgo

Gianfranco Burei Key Manager Mittel Management

Giacomo Del Soldà Partner Consilia Business Management

Cristina Cengia Partner Morri Cornelli e Associati

MODERATORE

Cristina Cengia Partner Morri Cornelli e Associati

Per informazioni ed iscrizioni: www.legalcommunity.it - sezione eventi



CONSULENZE BPM: MANDATI ASSEGNATI «IN VIRTÙ DI VECCHIE COLLABORAZIONI»

Due settimane fa abbiamo ripreso le indiscrezioni relative al piatto ricco delle consulenze professionali affidate dal consiglio di gestione di Bpm. Nei giorni scorsi sono emersi ulteriori dettagli che, peraltro, hanno anche consentito di fare chiarezza sull'entità delle parcelle legali.

In particolare, secondo quanto riportato da Linkiesta.it, lo screening dell'audit interno ha quantificato in 43 milioni il budget complessivo per il 2013 (+28,6%) sul 2012 dedicato alle consulenze. Il documento, poi, evidenzia anche che, al 30 giugno, ben 3,2 milioni di euro impiegati a servizio del progetto Ovidio (il piano di trasformazione della banca da popolare a società per azioni, voluto da Andrea Bonomi ma bloccato prima dell'assemblea del 22 giugno 2013) sono stati iscritti alla voce "consulenza direzionale". Dei quali 293mila euro allo Studio Guatri, 31.400 allo studio Portale Visconti, altri 242mila a Banca Imi e 302mila euro allo studio Chiomenti. Altri 600mila euro sono andati a Georgeson, società specializzata nel proxy advising (raccolta dei voti in occasione delle assemblee societarie, ndr). Ma i bocconi più ghiotti sono stati per Barclays e JP Morgan, con 1,2 milioni a testa. Peraltro, entrambe sono parte del consorzio di collocamento dell'aumento di capitale.

IL CRITERIO DI ASSEGNAZIONE DEI MANDATI? LA CONSUETUDINE

L'elemento di novità che emerge è relativo alla modalità con cui sono stati conferiti questi incarichi. Scrivono i controllori interni: «La richiesta di stanziamento spesso non è stata compilata in modo puntuale o addirittura non è stata affatto redatta», «la selezione del fornitore è stata gestita pressoché in autonomia dagli enti di spesa, anche senza la prescritta preventiva autorizzazione della funzione acquisti, tipicamente in virtù di vecchie collaborazioni». Ancora: «La prestazione richiesta al consulente esterno quasi mai è stata formalizzata (sotto forma di contratto o di proposta di collaborazione sottoscritta per accettazione dalle parti) prima dell'avvio della stessa. In casi estremi la regolarizzazione è avvenuta a rapporto ormai ampiamente concluso o, addirittura, non si è mai proceduto in

tal senso». Il risultato è che: «L'archiviazione dei contratti ovvero delle proposte formulate dai consulenti è di fatto gestita presso i singoli enti di spesa in deroga a quanto previsto dalla normativa interna, senza univoco protocollo e con evidenti rischi di smarrimento delle evidenze». Infine: «Circa gli esiti del progetto, ovvero della collaborazione, in nessuno tra i casi esaminati è mai stata rinvenuta una relazione conclusiva». 



Baker & McKenzie sceglie la gestione duale per l'Italia

Doppio incarico per la gestione di Baker & McKenzie in Italia. L'assemblea dei soci ha eletto il nuovo managing partner, l'avvocato **Lorenzo de Martinis** della sede milanese dello studio, che resterà in carica per il prossimo triennio e sarà a capo degli uffici di Milano e Roma. Ma in questa tornata, l'assemblea ha deciso anche di affiancargli l'avvocato **Gianluca Benedetti**, della sede romana, che ha assunto la carica di Deputy Managing Partner.

La nuova struttura di management è stata ridisegnata dall'assemblea dei soci con l'obiettivo di rafforzare la strategia di crescita dello studio in Italia. Lorenzo de Martinis è coordinatore delle aree di pratica Intellectual Property e Information Technology and Communications. Benedetti, in Baker & McKenzie dal 1998, è socio internazionale dal 2007 e si occupa di M&A e Private Equity, con particolare focus in settori regolamentati quali TMT, farmaceutico ed infrastrutture. 



Lorenzo de Martinis

Porte aperte in Lca

Prosegue la campagna acquisti dello studio Lca, Lega Colucci e associati. L'ultimo arrivo è quello di **Maria Grazia Longoni Palmigiano**, entrata come partner per sviluppare le practice di diritto dei Trasporti e delle Assicurazioni, diritto di Famiglia e diritto dell'Arte. Nelle settimane precedenti lo studio aveva aperto le porte a **Mario Visconti**, entrato come socio per rafforzare le aree di Real Estate, M&A, Corporate e Private Equity. Prima ancora, era arrivato, **Giovanni Carcaterra**, anche lui attivo in Corporate M&A e Private equity. 



Maria Grazia Longoni Palmigiano

SAVE THE DATE

Finance & Tax ²⁰¹⁴ Awards



by **legalcommunity**.it

16.04.2014

sono lieti di invitarLa alla tavola rotonda

Aggregare e Internazionalizzare Strumenti per la Crescita

Giovedì 21 novembre 2013 - Ore 16:30

Studio Masotti & Berger - Corso Magenta, 56 - Milano

Interverranno

Giuseppe Catalano Direttore Affari Legali, Indesit

Gennaro Imbimbo Responsabile Unità Affari Legali Societari, Fondo Italiano d'Investimento

Umberto Simonelli General Counsel, Brembo

Mascia Cassella Avvocato, Masotti & Berger

Luca Masotti Avvocato, Masotti & Berger

Moderatore

Aldo Scaringella legalcommunity.it



L'M&A PARLA SEMPRE DUE LINGUE

L'80% delle operazioni comunicate nelle ultime due settimane è cross border. In quest'area di pratica rientra un deal su tre.

Le operazioni comunicate dagli studi legali d'affari nel periodo compreso tra il 28 ottobre e l'11 novembre 2013 sono state 38, esattamente in linea con il volume di deal emersi nelle due settimane precedenti.

Anche in questo periodo, la consulenza in operazioni straordinarie di fusione e acquisizione (M&A) è stata l'attività che maggiormente ha impegnato queste strutture in Italia. Nel periodo monitorato dall'osservatorio di *Mag*

by *legalcommunity.it*, il 29,5% dei deal annunciati, sono rientrati in quest'area di attività. Spicca il carattere cross border dell'80% delle operazioni fatte.

Capital markets e litigation, con il 16% circa ciascuno delle operazioni, risultano le aree di attività che, subito dopo il corporate M&A, hanno prodotto il maggior numero di mandati.

Torna a farsi vedere anche l'Energy che ha prodotto circa l'8% del lavoro nel periodo.

M&A, 10 "PICCOLI" DEAL CROSS BORDER

Le operazioni di fusione e acquisizione sono state 10. Il primo dato su cui si può fare una riflessione è il carattere cross border che hanno praticamente tutte le operazioni messe in evidenza da *legalcommunity.it* nelle due settimane appena trascorse. Si va dall'assistenza fornita da [Nctm](#) ai cinesi di HNA Group of China riguardo la parte italiana dell'acquisizione di TIP Trailer Services, gruppo di proprietà di GE Capital, a cui hanno lavorato per la parte M&A **Mario Giambò** e per la parte banking **Matteo Gallanti** all'acquisizione portata a termine da [Repucom](#)

[Europe Holding Gmbh](#), assistita da Gattai Minoli & Partners (partner **Laura Ortali** e associate **Aurelio Scarfò**) del 100% del capitale di Immagine & Sport Srl affiancata da Morri Cornelli e Associati (**Massimo**

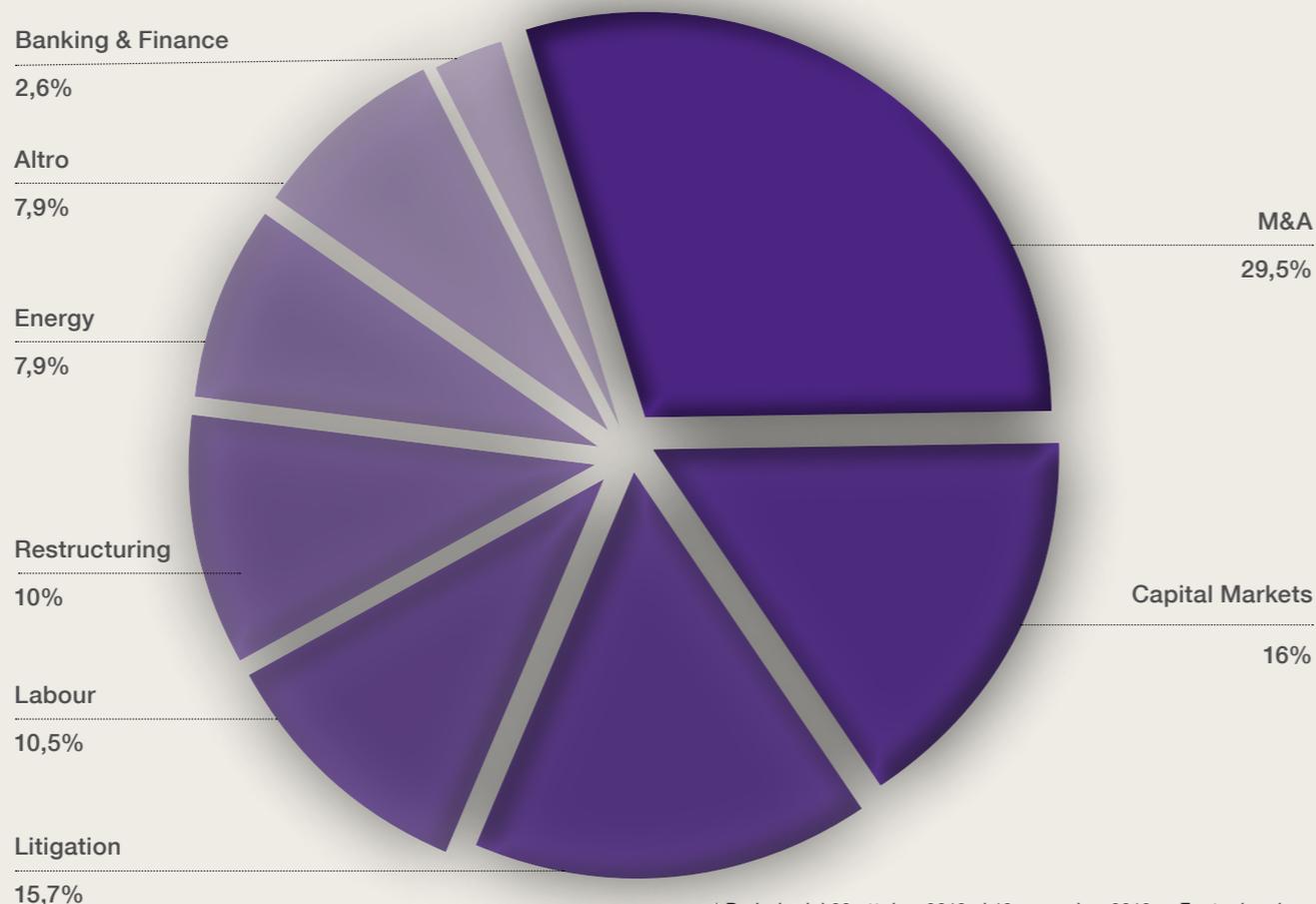


Fabio Fauceglia



I SETTORI CHE TIRANO

Suddivisione percentuale delle operazioni e dei mandati per comparto di attività



* Periodo dal 28 ottobre 2013 al 10 novembre 2013 • Fonte: legalcommunity.it

Gabelli); passando per l'acquisizione di [Finder Pompe spa](#), da parte degli americani di Pumps Solutions Group (Dover Corporation), a cui hanno lavorato [Fabio Fauceglia](#) di Shearman & Sterling coadiuvato dai senior associate [Andrea De Pieri](#) ed [Emanuele Trucco](#), dall'associate [Francesco Liberatori](#) e dal trainee [Carmelo Contente](#). Il venditore è stato assistito da Raynaud & Partners con un team composto da

[Stefano Roncoroni](#), la senior associate [Jessica Fiorani](#) e il junior associate [Sergio Sionis](#).

L'operazione più articolata del periodo, però, è stata quella in cui Tages Holding Spa e Harvest Investment Partners B.V., anche mediante la controllata Harvip Investimenti Spa (Harvip), hanno rilevato il 100% del capitale di Credito Fondiario Spa- Fonspa Bank (Fonspa) da European Principal Assets Limited (Epal), società

controllata da Morgan Stanley International Holding. Advisor legali dell'operazione, per gli acquirenti, sono stati lo studio Bird & Bird con il socio [Alberto Salvadè](#) e l'associate [Andrea Baduano](#) e lo studio Galante e Associati, nelle persone del socio [Andrea Galante](#) del senior associate [Anna Di Vilio](#). Morgan Stanley è stata assistita da Chiomenti con [Francesco Ago](#) e [Alessandro Zappasodi](#). Per effetto di questa operazione, Tages Holding detiene una quota dell'85% di Fonspa, Harvest Investment Partners B.V. una quota del 6,75% e la sua controllata Harvip Investimenti la restante quota dell'8,25%. Nel nuovo consiglio di amministrazione, spicca, tra gli altri il nome dell'avvocato [Vittorio Grimaldi](#).



Stefano Roncoroni

LA PRACTICE	CORPORATE M&A
IL DEAL	ACQUISIZIONE DI FONSPA DA PARTE DI HARVIP
GLI STUDI	BIRD & BIRD, GALANTE E ASSOCIATI, CHIOMENTI
GLI AVVOCATI	ALBERTO SALVADÈ, ANDREA GALANTE, FRANCESCO AGO
IL VALORE (€)	N.D.

WHITE & CASE FA TRIS NEL CAPITAL MARKETS

Continua a produrre mandati l'attività di capital markets. Nelle ultime due settimane, sono state ben 6 le operazioni annunciate. L'attività prevalente si conferma quella sul versante debt che ha interessato l'83% dei deal.

Lo studio protagonista del settore, in questi 14 giorni, è stato White & Case che ha agito sul 50% delle operazioni comunicate. White & Case ha assistito [Atlantia Spa](#) nell'emissione di



Michael Immordino

obbligazioni per un ammontare complessivo di 750 milioni di euro con scadenza febbraio 2021 e cedola 2,875%, garantite da Autostrade per l'Italia Spa. Il prestito obbligazionario è stato

emesso a valere sul programma Euro Medium Term Note di Atlantia del valore complessivo di 10 miliardi di euro.

Le obbligazioni sono state quotate in data 29 ottobre 2013 presso la borsa irlandese (Irish Stock Exchange). Il team di White & Case è stato guidato dai partner **Michael Immordino**, **Ferigo Foscari** e **Nicholas Lasagna**. Gli altri professionisti dello studio coinvolti sono stati il partner **Michael Doran** e gli

associate **Federico Morelli** e **Valentino Belgioioso**. Linklaters ha assistito i joint lead managers: Banco Santander S.A., BNP Paribas, Citigroup Global Markets Limited, Credit Suisse Securities (Europe) Limited, Mediobanca – Banca di Credito Finanziario S.p.A., Natixis e Société Générale con un team guidato dal partner **Claudia Parzani**.

White & Case ha assistito anche Intesa Sanpaolo Spa in riferimento al Yankee Bond del valore complessivo di 1,25 miliardi di dollari con cedola 3,875% e scadenza 2019, nell'ambito del Medium Term Note Program da 15 miliardi di dollari di Intesa Sanpaolo. Immordino, Foscari e Lasagna hanno guidato il team degli associate **Anthony Mascarenhas**, **Cristiano Martinez**, **Angelica Longanesi Cattani**, **Riccardo Maggi Novaretti** e **Luca Bertazzo**.

Infine, sempre la sede italiana dello studio americano, assieme a Legance, ha assistito [Apax Partners LLP](#) e il [Gruppo Rhiag](#) nell'emissione High Yield di obbligazioni 7,25% Senior Secured e Floating

Rate Senior Secured per un ammontare complessivo di 415 milioni di euro. Il team di White & Case che ha assistito Apax Partners e il Gruppo Rhiag è stato guidato



Filippo Troisi

dai partner Immordino, **Jacopo Canino** e **David Becker** ed era composto dagli associate **Michael Lee**, **Silvia Pasqualini**, **Mariya Azbel**, **Kristina Agassi** e **Luca Bertazzo**. Il team di Legance che ha assistito Apax Partners è stato guidato dai partner **Filippo Troisi**, **Piero Venturini** e **Luca Autuori**, e contava anche il senior counsel **Marzio Ciani**, il counsel **Gianmarco Luciani** e gli associate **Stefano Bandini** e **Vittoria Sciarroni**.

LA PRACTICE	CAPITAL MARKETS
IL DEAL	BOND ATLANTIA
GLI STUDI	WHITE & CASE, LINKLATERS
GLI AVVOCATI	MICHAEL IMMORDINO, FERIGO FOSCARI, NICHOLAS LASAGNA, CLAUDIA PARZANI
IL VALORE (€)	750 MILIONI

DLA PER LA RIORGANIZZAZIONE DI ERG NELLE RINNOVABILI

La practice di Energy ha prodotto quasi l'8% dei deal annunciati nel periodo. Tra le operazioni segnalate, spicca senz'altro l'acquisizione, da parte di ERG Renew, della totalità del capitale della società dedicata alle attività di esercizio e manutenzione dei parchi eolici italiani di ERG Wind, curata da DLA Piper, in qualità

di deal counsel.

La società assumerà il nome di ERG Renew Operations & Maintenance e avrà la sede sociale a Genova. Il corrispettivo in termini di Enterprise Value è di circa 10 milioni di Euro.

Attraverso la predetta operazione entrano a far parte del Gruppo 136 persone, principalmente tecnici altamente specializzati nella manutenzione e gestione operativa di parchi eolici. Per DLA Piper



Francesco Novelli

ha agito un team di professionisti del dipartimento Corporate coordinato dal senior partner **Francesco Novelli**, coadiuvato da **Giulio Maroncelli**, senior associate e **Fabio Lenzini**, associate. **Claudio D'Alia**, senior associate del dipartimento Finance & Projects, ha curato i profili finance dell'operazione.

LA PRACTICE	ENERGY
IL DEAL	ACQUISIZIONE, DA PARTE DI ERG RENEW DI ERG WIND
GLI STUDI	DLA PIPER
GLI AVVOCATI	FRANCESCO NOVELLI
IL VALORE (€)	10 MILIONI



© Kurhan - Fotolia.com

HOGAN LOVELLS CON EBAY SUL CONTROLLO DEI CONTENUTI ONLINE

Quando si parla di contenzioso, si ha a che fare con un ambito di attività trasversale a molti settori di pratica. Dal commerciale all'amministrativo fino al bancario e all'intellectual property. In quest'ultimo ambito segnaliamo la vittoria ottenuta da Hogan Lovells per eBay contro **Paolo del Bue**, fondatore della Banca Arner, che aveva citato in giudizio eBay Europe Sarl ed eBay International AG per non avere impedito la pubblicazione, da parte degli utenti, di inserzioni di vendita dal contenuto



Marco Berliri

illecito. Il Collegio preseduto dal Presidente della Prima Sezione del Tribunale di Milano ha ribadito che, in base alla normativa di settore, eBay è un "hosting provider"

e, come tale, non è responsabile degli eventuali contenuti illeciti che ospita sul proprio sito. eBay, inoltre, non ha l'obbligo di controllare preventivamente i contenuti pubblicati dai propri utenti, di ricercarne l'eventuale illiceità ovvero di rimuoverli dal sito in assenza un provvedimento dell'autorità giudiziaria. Inoltre, anche in caso di uno specifico provvedimento, l'hosting provider non ha alcun obbligo di attivarsi per evitare il caricamento futuro o per rimuovere automaticamente contenuti identici/analoghi a quello oggetto del provvedimento o della richiesta. Per lo studio Hogan Lovells hanno agito il socio **Marco Berliri**, l'of counsel **Massimiliano Masnada** e la senior associate **Paola La Gumina**.

LA PRACTICE	LITIGATION/IP
IL DEAL	CAUSA EBAY VS DEL BUE
GLI STUDI	HOGAN LOVELLS
GLI AVVOCATI	MARCO BERLIRI
IL VALORE (€)	N.D.



**Boutique specializzata
in real estate e corporate
assume per la sede
di Milano**

**RICERCATORE
PER PARERISTICA**

Compenso annuo: €36.000 + Iva

Inviare il proprio CV a
ricercalaw@gmail.com

QUATTRO COSE DA SAPERE SULLA CRESCITA DI GRANDE STEVENS

Espansione nazionale. Sinergie nel penale d'affari. Flessibilità delle competenze. E massimo rigore nella gestione della partnership. Sono queste le quattro caratteristiche che hanno caratterizzato il percorso dello studio Grande Stevens negli ultimi due anni e che gli hanno consentito di far fronte a due questioni cruciali per il proprio sviluppo: il ridimensionamento del mercato torinese (legato al diradarsi della galassia Agnelli, sempre più proiettata su una dimensione internazionale) e la crisi congiunturale che ha inchiodato il Paese in una lunga recessione e di cui non si vede ancora la fine.

FATTURATO. IL 2013 È GIÀ A 16,3 MILIONI

Partendo dai numeri, gli effetti di questo processo di nazionalizzazione del raggio d'azione dello studio appaiono subito chiari. Nei primi nove mesi del 2013, Grande Stevens ha realizzato un giro d'affari stimabile attorno ai 16,3 milioni di euro. Un risultato di riguardo se si considera



Michele Briamonte

che il 2012 si è chiuso a 18,3 milioni, in crescita rispetto all'anno precedente archiviato con 16,5 milioni di ricavi. L'anno in corso, quindi, dovrebbe quantomeno consolidare il risultato dell'esercizio precedente.

Torino, ormai non è più l'unico motore dell'attività della boutique fondata da Franco Grande Stevens. La riduzione del fatturato prodotto nella città di origine dell'associazione è stata compensata nel 2011 ed ecceduta nel 2012 e 2013 grazie all'attività delle sedi di Milano e Roma.

LA FUSIONE INDUSTRIAL CNH, SEGUITA PER EXOR

L'ultimo grande mandato arrivato dall'universo Fiat è stato quello relativo alla fusione tra Industrial e Cnh, dove lo studio Grande Stevens ha affiancato l'azionista di controllo di Industrial, Exor (che ne deteneva il 30,01% ed oggi controlla il 27,20% della nuova realtà) con un team composto dal socio **Michele Briamonte** e dal salary partner **Fernando Massara**, ex general counsel della holding quotata della famiglia Agnelli.

Ma il grande regista dell'operazione non è stato uno studio italiano, bensì, la law firm statunitense Sullivan & Cromwell, in cui lavora **Scott Miller**, fidatissimo consulente del numero uno del gruppo Fiat, **Sergio Marchionne**.



Diego Saluzzo

Lo stesso studio che in questi giorni è alle prese con l'Ipo di Chrysler (controllata da Fiat al 58,5%) a Wall Street.

TORINO NON È SOLO FIAT

Il gruppo, però, continua ad affidarsi allo studio Grande Stevens per il contenzioso. Soprattutto per Fiat Industrial. Tra le vicende seguite di

recente c'è stato, per esempio, il caso Iveco Civis. Con la società che produce veicoli commerciali, lo studio continua ad avere un forte feeling anche perché tra i suoi soci c'è l'ex general counsel della società, **Diego Saluzzo**.

Storia finita, anche con la Juventus. Dopo sei anni, durante i quali Briamonte ha avuto il governo totale delle questioni legali del club bianconero, l'avvocato ha cessato di prendere nuovi incarichi. Quanto a quelli passati, lo studio segue, tra le altre cose, l'operazione 'Continassa'.

Certo, però, Torino non è solo Fiat (anche se il Lingotto è stato per anni il cliente preminente dello studio). Recentissima, per esempio, è stata l'acquisizione, tra i clienti, della Fondazione Crt. E, osservando l'attività di quest'ultimo anno, emerge il lavoro

svolto da Briamonte, **Marella Villa** e Saluzzo, al fianco dei soci per la ristrutturazione del gruppo Cerutti (mentre la società è stata seguita da Chiomenti). Così come, torinese



SI ALLENTA IL LEGAME
CON TORINO. L'ATTIVITÀ
DI ROMA E MILANO COMPENSA IL
FATTURATO DISPERSO
CON L'INTERNAZIONALIZZAZIONE
DELLA GALASSIA AGNELLI.
NEI PRIMI NOVE MESI DEL 2013,
RICAVIDI A 16,3 MILIONI.

è l'origine del mandato ricevuto da Fata spa (Finmeccanica) impegnata in un contenzioso con Iren energia; oppure quella della difesa dei membri degli organi sociali del Consorzio Cesa interessati da un'azione di responsabilità; o ancora quella della cessione dell'ospedale Gardenigo.

MILANO, IN CAMPO CON I CONSIGLIERI BPM

La sede del capoluogo lombardo, dove Grande Stevens ha fatto, per il momento, il suo investimento più consistente fuori Torino, nel corso del 2013 ha intercettato l'assistenza al collegio sindacale di Milano Assicurazioni in relazione al procedimento sanzionatorio Consob e alla causa civile per danni intentata da Unipol. Al fianco dell'organismo, lo studio ha schierato un team composto da Briamonte, Massara e **Nicola Menardo**.

Sempre Briamonte, assieme al socio



Filippo Disertori



Franzo Grande Stevens

Filippo Disertori, assiste i consiglieri di Bpm nell'ambito della procedura sanzionatoria avviata dalla Banca d'Italia nei confronti della popolare di Milano e che oggi vede l'istituto di piazza Meda alle prese con il complicato rebus della riforma della governance popolare. Inoltre, l'avvocato e managing partner dello studio, con Massara e Villa (prossima alla promozione a salary partner) ha seguito anche l'attività di restructuring e aumento di capitale che ha interessato la Zucchi, nonché la riorganizzazione del gruppo di brokeraggio assicurativo Italbrosers. In quest'ultimo caso, però, con Briamonte ha agito **Roberto Podda**.

ROMA, ANCORA CON LO IOR. MA ANCHE CON LA RAI

Il terzo passo del processo di apertura nazionale della boutique sabauda, è stato mosso a Roma. Qui, Grande Stevens ha dato vita a una collaborazione esterna con lo studio di amministrativisti di **Pasquale Landi** con cui, peraltro condivide l'associate **Francesco Celestino**.

A Roma, Grande Stevens, oltre ad assistere lo Ior (la cosiddetta banca vaticana) come ribadito in un'intervista al Corriere della Sera dello scorso 31 maggio dal presidente **Ernst von Freyberg**, è impegnato al fianco della Rai nel contenzioso sorto con la



Ernst Von Freyberg

Einstein per la fiction Agrodolce. Una vicenda complessa in cui è impegnato il fondatore dello studio **Franzo Grande Stevens** assieme a Briamonte e **Roberta Chicone**. Sempre la sede di Roma ha intercettato il mandato per la riorganizzazione e la gestione dei contenziosi lavoristici del gruppo De Simone Niquesa, così come anche quella dei contenziosi sanitari della Azienda Ospedaliera S. Filippo Neri.



La sede di Milano dello studio Grande Stevens

FLESSIBILITÀ DELLE COMPETENZE

Come si vede dai team schierati nelle varie operazioni, Grande Stevens continua a coltivare la flessibilità dei propri professionisti. Nessuno, nello studio, lavora su comparti esclusivi, ma gli avvocati tendono a passare dal contenzioso al societario così come dal white collar crime (settore in cui sono attive diverse collaborazioni esterne con penalisti di livello come **Franco Coppi**, **Luigi Chiappero**, **Cesare Giordanengo** e **Guido Carlo Alleva**) al capital markets fino al diritto del lavoro.

Si tratta di una regola aurea che i soci hanno deciso di seguire nella gestione dell'associazione per evitare di avere team o dipartimenti costretti all'inattività per via della volatilità dei mercati.

Così come un'altra regola, che ha consentito allo studio di resistere alla crisi perdurante, è quella relativa alla partnership. In sostanza, secondo quanto appreso da *Mag by legalcommunity.it*, con ogni socio viene concordata una «soglia minima di fatturato» sulla base di un business plan condiviso. Chi non dovesse raggiungere tale soglia per più di un anno può decidere di diventare 'associato esterno' e operare come centro autonomo d'imputazione di suoi costi e fatturato pagando delle fees per l'uso del nome e dei locali dello studio.

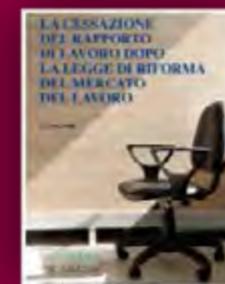
Collana:
Country e-books by legalcommunity.it

SCARICALO
GRATUITAMENTE



In un periodo in cui la liquidità è una criticità quotidiana per le imprese, Rödl & Partner Padova ha realizzato "La tutela del credito nei mercati internazionali", una Guida che esamina la disciplina di alcuni istituti giuridici che trovano frequente applicazione nella fase patologica di un rapporto commerciale. La conoscenza di tali istituti permette di effettuare scelte strategiche al momento della conclusione di un contratto o di impostare correttamente la fase pre-contenziosa di un'azione di recupero di un credito. È, dunque, uno strumento che consente alle nostre imprese di essere più competitive nei confronti degli operatori stranieri, per esempio quando si tratta di scegliere una legge applicabile a un rapporto o il foro in cui dirimere eventuali controversie. La guida analizza la normativa di 47 Stati, scelti sulla base della rilevanza dei flussi di export italiani. Per ciascuno Stato, sono trattati i seguenti istituti: 1) azione e prescrizione; 2) procedimenti cautelari; 3) procedimenti sommari d'ingiunzione; 4) procedimenti ordinari; 5) ripartizione dell'onere della prova; 6) spese processuali; 7) esecutorietà della sentenza; 8) sospensione della provvisoria esecuzione; 9) adempimenti propedeutici all'esecuzione; 10) procedimenti di riconoscimento di provvedimenti stranieri; 11) azione revocatoria; 12) riserva di proprietà. La Guida è volta, dunque, a supportare quotidianamente le imprese ed i relativi operatori per favorire il buon esito di ogni affare....

di **Eugenio Bettella, Daniele Ferretti, Giovanni Montanaro**
Rödl & Partner - Padova



Visita la nostra sezione [LC Library](http://www.legalcommunity.it/lc-library) e scarica gratuitamente i nostri e.book. www.legalcommunity.it/lc-library

ESCLUSIVO. ASHURST: L'ITALIA È NOSTRA PRIORITÀ

Il global managing partner, James Collis, parla a *Mag by legalcommunity.it*. Entro un anno, un grande investimento nella Penisola.

La fusione con Ashurst Australia non sposta il baricentro di Ashurst. L'Europa, nel nuovo assetto dello studio internazionale, conserva un ruolo strategico. E l'Italia con essa. Tanto che la law firm (tra le poche, di matrice inglese, che nell'ultimo esercizio ha promosso un socio nella Penisola) si appresta a nuove operazioni di mercato nel corso del 2014.

A dirlo è **James Collis**, appena eletto global managing partner dello studio, che *Mag by legalcommunity.it* ha intervistato in esclusiva in occasione del suo primo viaggio in Italia. «I nostri clienti hanno bisogno di saperci presenti nei maggiori centri europei, ed in particolare a Milano e Roma».

Lo studio, a livello globale, ha chiuso l'ultimo esercizio con un giro d'affari in lieve crescita (+0,3%) a 323 milioni di sterline. Mentre ha subito un pesante calo (-9%) dei profitti per equity partner e dell'utile globale che si è ridotto del 6% fermandosi a 105 milioni di sterline.

In Italia, il giro d'affari dello studio è rimasto piuttosto stabile (14,5 milioni di euro). Il forte posizionamento dello studio in settori come Energy, trasporti, infrastrutture e finance (che sono anche le practice trainanti a livello globale) contribuisce a rendere la Penisola, una componente fondamentale della strategia di crescita della law firm.

Quali sono i suoi obiettivi in veste di managing partner dello studio?

Ovviamente Ashurst - come probabilmente anche lei sa - negli ultimi anni ha attraversato un periodo fatto di grandi cambiamenti. La fusione con lo studio australiano 'Blake Dawson' - poi divenuto 'Ashurst Australia' - ha praticamente raddoppiato le dimensioni dello Studio portandoci ad essere un business da un miliardo di dollari di fatturato nel mondo. Il primo degli obiettivi da raggiungere oggi è quindi consolidare ulteriormente il processo di fusione per dare reale impulso alle sinergie a livello globale e assicurare che questo porti benefici all'interno di tutti i 28 uffici del network - inclusi ovviamente gli uffici di Milano e Roma in Italia.



James Collis

“
**IN EUROPA, ENTRO
 IL 2017, IL MERCATO
 DEI SERVIZI LEGALI
 VARRÀ 200 MILIARDI
 DI DOLLARI.**
 ”

possibile. Il nostro è uno studio che storicamente ha sempre avuto una cultura imprenditoriale fondata sul lavoro di squadra, e questo è un concetto così profondamente radicato nel nostro dna da costituire il fulcro di una fusione che ha unito in se due emisferi.

L'Europa, per Ashurst, resta un mercato strategico anche in questa recessione che sembra senza fine?

Ashurst ha uffici in tutta l'Europa occidentale e l'Europa è e rimarrà sempre un mercato strategico per noi. Si stima che in Europa, entro il 2017 circa, il mercato dei servizi legali vanterà un fatturato di 200 miliardi di dollari riconfermandosi un mercato molto vasto.

Qual è il vostro spiegamento di forze nel Vecchio Continente?

Attualmente il 40% dei nostri professionisti è in Europa e non abbiamo alcuna intenzione di andare a ridurre la nostra presenza in quest'area dove, al contrario, ci sono Paesi in cui vorremmo rafforzare ulteriormente la nostra presenza. Fra questi, l'Italia rimane una delle nostre priorità.

Quali sono i mercati strategici in Europa, e come pensate di muovervi all'interno di quest'ultimi?

A cosa puntate?

Se questa è la nostra prima vera priorità, la seconda, deve essere sviluppare lo studio, la nuova piattaforma e la sua strategia globale così da poterci consentire di avvicinare quello che è il nostro obiettivo: diventare uno dei pochi studi legali d'élite nel mondo. La terza priorità invece è chiaramente assicurare ai nostri clienti che Ashurst continui ad operare nel modo più efficiente e rigoroso

Come dicevo, ad oggi siamo presenti in tutti i maggiori centri finanziari europei. Personalmente non restringerei il campo d'osservazione a nessun mercato in particolare. Il nostro vero obiettivo oggi è assicurare che un network come il nostro che storicamente ha sempre lavorato molto bene, continui ad operare in questo modo su tutte le sedi europee, ivi incluse quelle italiane di Milano e Roma.

È una scelta dettata dal mercato?

La nostra reale priorità al momento è questa e continueremo sempre ad affinare capacità e competenze per colmare eventuali lacune che potrebbero presentarsi nelle diverse giurisdizioni in cui siamo presenti. Seguiremo sempre i nostri clienti e proprio i nostri clienti hanno bisogno di saperci presenti nei maggiori centri europei, ed in particolare a Milano e Roma.

Per quanto riguarda Milano, Ashurst lo considera ancora un'importante centro finanziario?

Assolutamente sì. Come dicevo, stiamo guardando molto da vicino alla possibilità di fare nuovi investimenti in Italia – cosa di cui avrete prova nel corso dei prossimi 12 mesi. Come forse già saprà, lo scorso anno abbiamo promosso un nuovo partner nel dipartimento corporate di Roma - **Aian Abbas** - e ad oggi vantiamo una piattaforma molto solida in molteplici aree chiave perfettamente in linea con il nostro business a livello globale.

Quello su cui però vorrei vi soffermaste è anche un altro aspetto.

Quale?

Per noi non è importante solo il lavoro che svolgiamo in Italia, ma anche il lavoro che siamo in grado di svolgere dall'Italia seguendo i nostri clienti in ogni parte del mondo. Questo è davvero molto importante. Abbiamo clienti che assistiamo regolarmente all'estero direttamente dagli uffici italiani ed è questo l'aspetto più bello del team in Italia.



Aian Abbas

Il nuovo ufficio romano sta dando buoni risultati?

Credo sia piuttosto inusuale per uno studio legale internazionale come il nostro avere sede sia a Milano che a Roma e siamo convinti che queste funzioni molto bene in un'ottica di business. I due uffici sono fra loro complementari sia per capacità che per competenze e quindi, sì, direi che sta funzionando molto bene.

Qual è il prossimo passo strategico che lo studio intende fare in Italia?

In termini di investimento c'è un punto in particolare su cui non mi è possibile soffermarmi ora, ma sono certo che nei prossimi 12 mesi assisterete ad un grosso investimento dello studio proprio in Italia. Ciò che trovo ancor più interessante ad oggi invece, è che da venerdì 1° novembre la fusione sarà effettiva anche a livello finanziario. Questa è quindi a tutti gli effetti la mia prima visita fuori Londra da Global Managing Partner ed il fatto che in questa mia nuova veste io abbia scelto proprio l'Italia come prima meta prova quanto questo Paese sia importante per il nostro network a livello strategico.



NEI PROSSIMI 12
MESI ASSISTERETE
AD UN GROSSO
INVESTIMENTO
DELLO STUDIO
PROPRIO IN ITALIA.



Nel corso dell'ultimo anno, gli studi legali internazionali hanno promosso solo pochi partner in Italia. Gli studi inglesi, per esempio, solo 5. Qual è la sua opinione in merito?

Credo che sia davvero molto difficile diventare soci di uno studio legale al giorno d'oggi; i clienti sono - comprensibilmente - molto esigenti, dobbiamo essere in grado di fornire loro un servizio eccellente e soprattutto dobbiamo essere in grado

di farlo in tutto il mondo. Questo fa sì che oggi sia estremamente difficile essere soci di uno studio legale d'élite come il nostro. Come dicevo però, proprio quest'anno abbiamo promosso Aian

Abbas a partner

del dipartimento corporate di Roma e siamo attualmente molto fieri dei nostri soci di Milano e Roma. Sono tutti partner che soddisfano quel requisito di eccellenza che ricerchiamo in tutto il mondo. Non credo sia possibile estrapolare dalle statistiche italiane qualcosa di ascrivibile solo all'Italia. Quello attuale, è un mercato molto duro sia per chi è già partner che per quei professionisti che si accingono a diventarlo indipendentemente dal Paese in cui ci si trovano.

Secondo lei, quale sarà il destino delle cosiddette boutique legali? E con questo mi riferisco a tutti i piccoli studi legali indipendenti e/o agli studi che si concentrano esclusivamente su un mercato domestico come quello italiano...

Ci sono alcune boutique molto forti in Italia verso cui nutriamo grande rispetto. Sono consapevole che queste rappresentino una realtà fortemente radicata nel panorama legale italiano ma il nostro modello è differente. Ashurst è una realtà di carattere internazionale che si ritrova spesso a lavorare a stretto contatto con realtà domestiche, ma queste ultime rispondono ad un modello molto diverso dal nostro.

Hanno un futuro?

In un mercato domestico come quello italiano, ci sarà sempre spazio per queste realtà e non credo che questo sia un fenomeno che vedremo cambiare nel tempo ma credo anche ci



sia altrettanta necessità di realtà di profilo internazionale sempre più destinate a rappresentare l'élite dei servizi legali a livello globale e la nostra strategia punta a questo.

Ritornando ad Ashurst, la fusione con Ashurst Australia sposta in qualche modo il baricentro dello Studio?

No. Come dicevo prima, il 40% dei nostri professionisti è in Europa. La fusione di Ashurst con 'Ashurst Australia' è solo un altro passo per diventare uno studio d'élite a livello globale. 'Ashurst Australia' per noi ha rappresentato da subito una realtà con molteplici punti di forza complementari ad Ashurst e si pone oggi al centro della nostra offerta legale esattamente come l'Italia. Abbiamo già avuto prova del fatto che la fusione possa generare lavoro per tutti gli uffici del network, come nel caso dell'ufficio in cui si sta svolgendo la nostra intervista.



Franco Vigliano

Ci fa un esempio?

A Melbourne stiamo seguendo un progetto che vede congiuntamente coinvolti **Franco Vigliano** - Head degli uffici italiani - e alcuni dei nostri soci in Australia nello sviluppo di un progetto locale proprio a Melbourne. Credo che questo sia l'esempio più evidente di ciò che intendevo per complementarità del network; non si tratta di spostare il baricentro dello Studio, bensì

più semplicemente di farne una realtà globale che ci consenta di rientrare fra quei pochi che oggi rappresentano davvero l'élite dei servizi legali a livello mondiale sia con riferimento ai servizi che offriamo, che con riferimento al lavoro che siamo oggi in grado di svolgere per i nostri clienti ovunque nel mondo.

Crede nella 'Teoria del cinque'? Cinque studi che dominano il mercato dei servizi legali con circa 5 miliardi di fatturato, 5000 professionisti e 50 uffici nel mondo.

Non credo necessariamente a qualcosa di così drammatico, ma credo fortemente che, nei prossimi anni, il mercato dei



Clicca qui per guardare l'intervista a

JAMES COLLIS - Global Managing Partner Ashurst

servizi legali assisterà a un'ulteriore concentrazione dell'offerta come già è possibile intravedere nell'attuale segmentazione del mercato legale che vede da un lato gli studi domestici e dall'altro quelli internazionali. Quello con cui ci ritroveremo sempre più spesso a fare i conti e di cui già abbiamo avuto prova, come nel nostro caso con la fusione - è proprio l'accentuarsi di questa concentrazione. Per prendere ad esempio un settore diverso ma per molti aspetti estremamente vicino a quello legale, possiamo guardare alle società di revisione. Nel mondo, le 4 principali società di revisione contabile per dimensione - accentrano su di sé quasi il 25% del fatturato globale di settore. Sul mercato legale servirebbero invece più di 100 fra i più grossi studi legali del mondo per conquistare la stessa fetta di mercato. Se consideriamo che per molti versi questi due settori seguono tendenzialmente dinamiche molto simili, la concentrazione che caratterizza l'offerta dei servizi in ambito contabile oggi, anticipa la direzione in cui evolverà il settore legale - settore in cui questo processo di concentrazione deve ancora avvenire. La fusione fra Ashurst e Ashurst Australia ne è un esempio, ma ci sono altri casi simili sul mercato. Sono quindi fermamente convinto che assisteremo ad un ulteriore accentramento dell'offerta legale, ma non credo che questa si spingerà necessariamente tanto lontano quanto nella teoria che ha illustrato. 



The law of the jungle

~~La legge della giungla~~



BBLTRANSLATION

Milano · Barcellona · Londra

www.bbltranslation.eu

*Attenzione: mai tradurre
alla lettera!!*

Scopri perché



by BBLTRANSLATION

Da **BBLTRANSLATION** amiamo innovare, precorrere i tempi, parlare la lingua e la cultura del nostro interlocutore. La nostra filosofia è anticipare le vostre richieste, il nostro credo andare oltre le vostre aspettative, la nostra realtà essere trendsetter di settore.

Siamo parte del vostro team, quando e come volete. Nelle modalità che preferite, con le tempistiche di cui avete bisogno. **BBLTRANSLATION**: flessibili come un consulente esterno, appassionati come uno di voi.

Al vostro fianco in tutte le lingue.

ECCO PERCHÉ LE AZIENDE FARANNO A MENO DELLE BIG LAW FIRM

Negli Usa, i brand perdono rilevanza. Mandati assegnati in base al livello delle tariffe proposte. I grandi studi perdono il 6% della loro quota di mercato.

Numeri due alla riscossa. Ovvero, la rivincita dei nerd, in salsa legale. Tutto parte dagli Stati Uniti. E attira l'attenzione degli osservatori, anche qui in Italia. Perché, come spesso accade, quanto avviene oggi in America è destinato a verificarsi anche da noi nel giro di pochi anni.

La parola del giorno è dumping. Ma la declinazione del fenomeno è un po' diversa dal solito. Già perché ad essere "saltate" a piè pari, sono le big law firm a stelle e strisce, sempre meno apprezzate dai general counsel del Nuovo Mondo a causa dei loro costi da capogiro.

LA CRISI INDEBOLISCE I BRAND

La capacità di spesa di un'azienda, in un contesto di sempre maggiore attenzione all'efficienza delle scelte manageriali, rende



più complicato il lavoro degli avvocati d'impresa. La selezione di uno studio legale a cui affidare un mandato diventa un'operazione in cui bisogna ottimizzare la spesa in previsione del risultato. L'equazione "scelgo quello con la reputazione più alta (e spesso più costoso) così anche se non dovesse raggiungere l'obiettivo potrò sempre dire di aver scelto il meglio", non vale più. I brand, in questo momento, appaiono indeboliti.

Il dato emerge da un recente articolo di AdvanceLaw citato dalla

Harvard Business Review. Per sintetizzare in maniera brusca il concetto si potrebbe affermare che: i general counsel non vogliono più lavorare con le cosiddette big law firm, a meno che queste non rivedano le loro politiche di prezzo.

UNA QUESTIONE DI COSTO

L'assunto deriva da una ricerca condotta su società del calibro di Lenovo, Vanguard, Shell, Google, Nike, Walgreens, Dell, eBay, Panasonic, Nestlé, Starwood, Intel e Deutsche Bank. Il 74% dei general counsel interpellati si è detto pronto a scegliere una law firm meno blasonata per contenziosi di alto livello rispetto agli studi rientranti nella Am Law 20 americana o nel Magic circle inglese, nel caso in cui i primi siano in grado di far risparmiare all'azienda almeno il 30% (o più) sul costo dell'assistenza.

Se da un lato si considera il risparmio legato a tariffe orarie più basse rispetto a quelle delle top firm del mercato e dall'altro l'attenzione e la cura con cui gli studi più piccoli tendono a seguire i clienti, affidarsi agli studi di seconda o terza fascia comporta un "cost premium" del 60% se non addirittura superiore.

Lo scenario descritto si basa anche su un'altra considerazione.



© vege - Fotolia.com

Negli ultimi anni, dalle grandi law firm sono usciti molti professionisti che hanno deciso di dare vita a boutique indipendenti. Questi attori del mercato offrono un servizio di alta qualità che, grazie a costi fissi molto contenuti, può essere offerto a tariffe competitive.



QUOTA DI MERCATO RIDOTTA DEL 6%

Il fenomeno di cui si parla viene confermato anche sul versante dei dati e delle cifre. Secondo il CounselLink Enterprise Legal Management Trends Report curato da LexisNexis, infatti, la quota di mercato delle prime 50 law firm americane si è ridotta negli ultimi tre anni del 6%, passando dal 26% al 20%.

Nello stesso periodo, invece, la market share degli studi di seconda fascia è salita dal 18% al 22%. Lo studio definisce ovvia la ragione che ha portato molti clienti a spostare verso le midsize firm un crescente numero di mandati: «Costano meno».

Ma la cosa più interessante è osservare qual è la tipologia di lavoro che tende più frequentemente a passare dalle grandi law firm agli studi di medie dimensioni. Si tratta in particolare di attività sul fronte contenzioso, per controversie del valore di almeno un milione di dollari. Le law firm di seconda fascia e dimensioni medie, nel 2010 intercettavano circa il 22% del lavoro su questo fronte. Oggi, la loro quota di mercato è salita al 41%. Invece, le 50 big firm del mercato americano, nello stesso periodo e per la stessa area di attività, sono passate dal 30% a circa il 20%.

Il tutto si è tradotto anche in una crescita più marcata per gli studi di seconda fascia rispetto ai concorrenti più blasonati e di maggiori dimensioni. Gli organici dei primi, nell'ultimo anno sono cresciuti mediamente del 3%. Mentre quelli delle top 50 law firm sono aumentati solo dello 0,8%. 

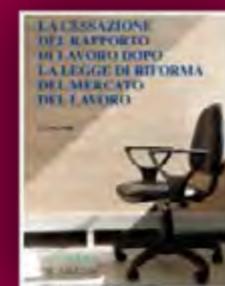
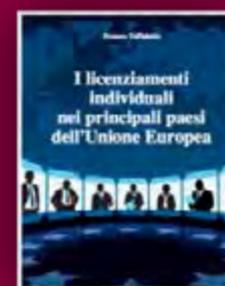
Collana:
Country e-books by legalcommunity.it

SCARICALO
GRATUITAMENTE



Le Interpretazioni della Corte Suprema non si limitano, come in passato, ad offrire indicazioni ermeneutiche alle corti di grado inferiore ma disciplinano, dal punto di vista sostanziale, molti aspetti della compravendita (uno degli schemi negoziali più utilizzati anche nel commercio internazionale) proponendo anche soluzioni rivoluzionarie (come l'espresso riconoscimento della risarcibilità del lucro cessante o l'efficacia vincolante dei documenti precontrattuali)...

di **Giampaolo Naronte**
GN Lex



Visita la nostra sezione [LC Library](http://www.legalcommunity.it/lc-library) e scarica gratuitamente i nostri e.book. www.legalcommunity.it/lc-library

ALITALIA, EREDE E GLI ALTRI AVVOCATI CHE VIAGGIANO IN BUSINESS

Un viaggio lungo quasi sette anni. È quello che lo studio Bonelli Erede Pappalardo sta facendo “a bordo” di Alitalia. La law firm, che in questi giorni è impegnata al fianco dei vertici nella delicata partita per la ridefinizione dell’assetto azionario di Alitalia Cai, in realtà ha cominciato a seguire le vicende della compagnia di bandiera nel 2007, ovvero quando il governo aprì la gara per la sua privatizzazione. Lo studio decise di assistere **Roberto Colaninno** e la sua M&C nella corsa per la conquista del vettore. Del resto, i rapporti tra **Sergio Erede** e il manager mantovano erano e sono strettissimi, risalendo ai tempi della scalata a Telecom Italia (un’impresa che, nel 1999, valse una mega parcella da

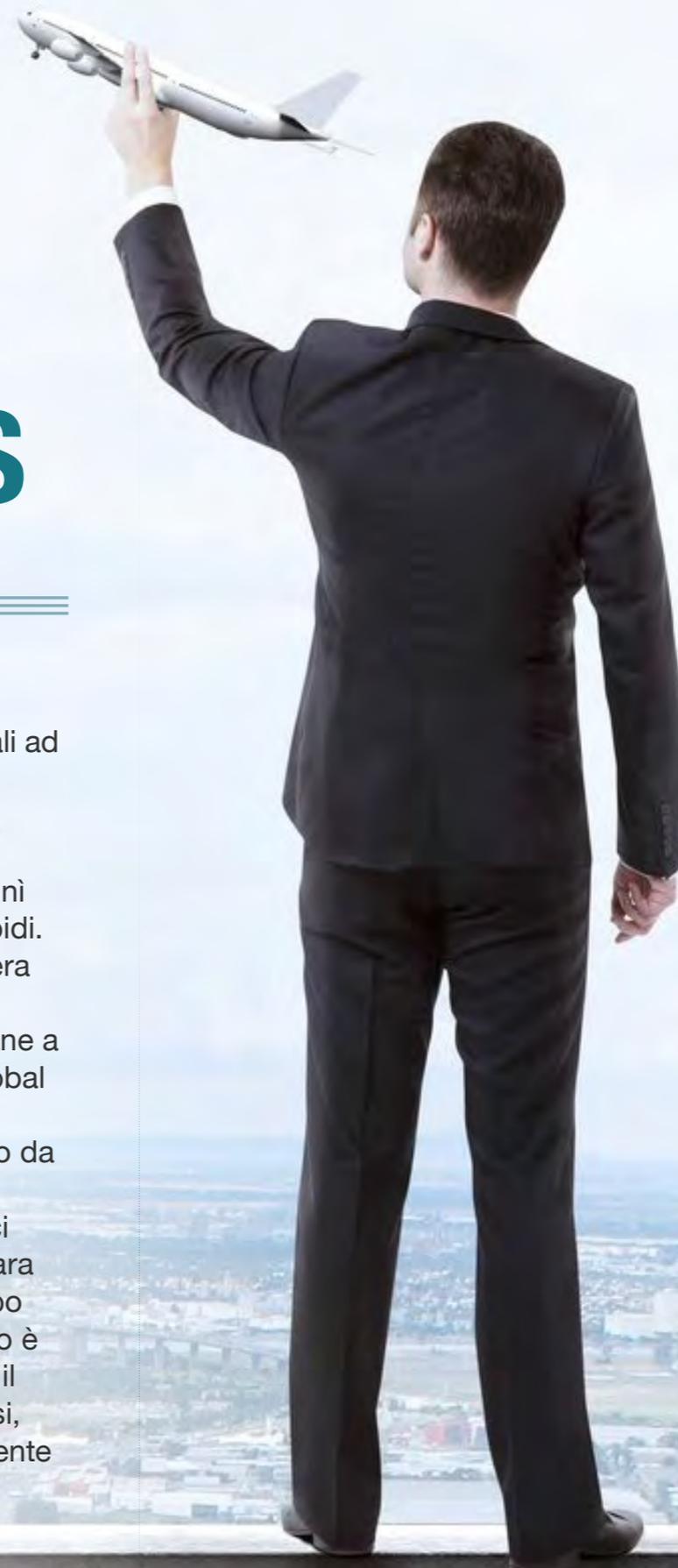


Sergio Erede

26 miliardi di lire allo studio, 8 dei quali ad Erede).

La decisione, tuttavia, non si rivelò particolarmente azzeccata (almeno nell’immediato) anche perché M&C finì fuori dai giochi in tempi piuttosto rapidi. Ma la privatizzazione di Alitalia non era un’operazione da lasciarsi sfuggire e così lo studio riuscì in poche settimane a riposizionarsi, diventando global legal advisor di Air One che, inizialmente, era assistita solo da Clifford Chance.

Ma la svolta, per Erede e soci è arrivata quando, fallita la gara pubblica, sono scesi in campo i patrioti e Colaninno non solo è rientrato in pista acquisendo il 7,10% di Cai con la sua Immsi, ma è diventato anche presidente della nuova compagnia.



LE DIMISSIONI, L'AUMENTO DI CAPITALE ED AIR FRANCE

Venendo ai giorni nostri, la nuova Alitalia, nata senza un centesimo di rosso, deve fare fronte a un debito netto gestionale accumulato negli ultimi 5 anni pari a



Filippo Troisi

815 milioni di euro. Questa situazione ha costretto la società a un aumento di capitale. L'operazione, da 300 milioni, potrebbe cambiare la struttura dell'azionariato. E

per questo, Colaninno, nei giorni scorsi, ha fatto sapere che intende dimettersi all'indomani della ricapitalizzazione a cui dovrebbe partecipare anche Poste Italiane. Difficile sapere cosa succederà ad Air France Klm, a oggi primo azionista del gruppo con una quota del 25% e per anni considerata come l'acquirente naturale di Cai al termine del periodo di lock up che, fino a questo momento, ha vincolato gli azionisti del gruppo. L'uscita di scena di Colaninno (almeno dalla plancia di comando) potrebbe mettere a rischio il ruolo di advisor di Bonelli Erede Pappalardo? Non è da escludere. Anche se, nei mesi scorsi, mentre lo studio lavorava su altri fronti (l'acquisizione di La7 da parte di Urbano Cairo) indiscrezioni di stampa davano per

trovato un accordo che avrebbe portato Erede sulla poltrona del vice presidente dalla futura Ali-France dopo l'uscita di scena di Colaninno.

AIR FRANCE SI AFFIDA A LATHAM & WATKINS

Difficile dire come andranno le cose. Tanto più che la trattativa col gruppo franco olandese si è molto complicata. E poi sono cambiati anche gli interlocutori legali. Fino a poco tempo fa, il dialogo tra Roma e Parigi era curato rispettivamente dallo studio Bonelli Erede Pappalardo e da Legance. **Filippo Troisi** e soci hanno lavorato lungamente con la compagnia di bandiera d'Oltralpe in virtù della collaborazione che hanno in essere con lo studio francese Debevoise & Plimpton dove militava **Patrick Laporte**, avvocato di fiducia della società. Laporte, tuttavia, recentemente ha lasciato Debevoise per entrare nella law firm americana



Maria Cristina Storchi

Latham & Watkins che, quindi, a questo punto è subentrata agli italiani di Legance nella partita anche perché ha una presenza diretta nella Penisola. E così, oggi, gli avvocati impegnati con Air France



Andrea Zoppini

sono, nello specifico, **Maria Cristina Storchi** e **Tommaso Amirante**. Entrambi con un passato in Bonelli Erede Pappalardo. Per lo studio di via Barozzi 1, invece, oltre a Sergio Erede sono all'opera i partner **Gianpiero Succi**, **Giovanni Domenichini** e **Stefano Cacchi Pessani**.

POSTE ITALIANE CHIAMA ZOPPINI. INTESA GITTI

Al fianco di Poste Italiane, il cavaliere bianco messo in campo dal governo (contro il quale si sono lanciate British Airways, prima e Lufthansa, poi, recriminando l'ipotesi di un aiuto di Stato) destinato a sottoscrivere il prossimo aumento di capitale da 300 milioni versandone ben 75, c'è il professore **Andrea Zoppini**, già sottosegretario alla Giustizia durante il governo Monti e, in passato, consulente delle Ferrovie dello Stato.

Quanto agli azionisti attuali, invece, per Intesa SanPaolo (titolare di una quota dell'8,9%), grande regista dell'operazione di sistema con cui, nel 2008, venne sottratta Alitalia all'acquisizione



Gregorio Gitti



Antonio Segni

francese, c'è lo studio Pavesi Gitti Verzoni, boutique d'affari che ha tra i soci **Gregorio Gitti**, genero di **Gianni Bazoli** e attualmente deputato eletto alla Camera nella Lista Civica di **Mario Monti**.

Intesa si è impegnata anche a garantire 100

milioni di eventuale inoptato assieme a Unicredit che, per l'operazione si sta facendo assistere da **Antonio Segni**, socio uscente dello studio Lms, che dal prossimo gennaio entra in associazione con **Giuseppe Lombardi** e **Ugo Molinari**.

CHIOMENTI CON EQUINOX

Infine, l'operazione di ricapitalizzazione e riorganizzazione societaria di Cai ha visto tornare in campo anche lo studio Chiomenti che, secondo quanto appurato da *legalcommunity.it* affianca la Equinox di **Salvatore Mancuso** (cui fa capo il 3,80% del gruppo) ovvero quello, tra i piccoli soci, che più si sta battendo per difendere l'investimento fatto cinque anni fa.

Chiomenti, fino a questo momento, aveva prevalentemente lavorato alla gestione della bad company. Ossia la struttura societaria in pancia alla quale erano rimasti solo i debiti della vecchia Alitalia le cui cure erano state affidate al commissario liquidatore **Augusto Fantozzi**. Un incarico che a Chiomenti è fruttato bene, se sono vere le cifre emerse da ricostruzioni giornalistiche che hanno parlato di una parcella di 5 milioni per l'attività svolta nella gestione legale del fallimento. 📄



 **KREITA**
ne combiniamo di tutti i colori

Graphic Design • Web design
Corporate image • Editorial design
Advertising • Photo • Print

MANOVRE LEGALI, CINQUE STUDI A CACCIA DI ALLEATI

Pavia e Ansaldo, Tonucci & Partners, SJ Berwin, Lms e Willkie Farr & Gallagher si apprestano a dare la scossa al mercato della consulenza d'affari. Ecco chi sono e a quali unioni potrebbero essere interessati.



Studi legali a caccia di alleati. C'è fermento nel mercato della consulenza d'affari. Il 2013 è stato un anno abbastanza intenso sul piano dei cambi di poltrona. Ad oggi, si contano già più di 60 passaggi (82 nel 2012), in cui sono stati coinvolti dei soci. Ma, secondo l'osservatorio di *Mag by legalcommunity.it*, il "bello" deve ancora arrivare. Infatti, sul mercato si sono create condizioni tali per cui è plausibile aspettarsi un'ondata di aggregazioni che potrebbe interessare anche interi studi. Sono cinque, gli "osservati speciali", in questa fase: Pavia e Ansaldo, Tonucci & Partners, King & Wood Mallesons Sj Berwin, Lms (ossia l'ex Labruna Mazziotti Segni) e Delfino Willkie Farr & Gallagher. Tutti accomunati da un potenziale interesse a dar seguito a una campagna d'integrazioni. Il dato, se confermato dai fatti nei prossimi mesi, potrebbe avere molta rilevanza. L'attuazione di un processo di aggregazioni massicce, infatti, potrebbe cambiare nuovamente e in modo significativo la geografia del mercato della consulenza legale d'affari in Italia, modificando sensibilmente gli equilibri a livello nazionale.

LOMBARDI SEGNI, APRIPISTA DELLE AGGREGAZIONI

Ad aprire le danze è stato l'accordo,



Giuseppe Lombardi

di cui *Mag by legalcommunity.it* ha riferito in anteprima lo scorso 16 settembre, tra Lombardi Molinari e associati e gli avvocati **Antonio Segni, Andrea Mazziotti e Federico Vermicelli** in uscita, con un nutrito gruppo di collaboratori, dallo studio Lms di cui erano stati co-fondatori nel 2006. Un'operazione che seguiva di quasi cinque mesi quella con cui **Giuseppe Lombardi e Ugo Molinari** avevano aperto le porte della loro associazione professionale al neo rettore della Cattolica, **Franco Anelli** (nominato of counsel) e tutto il team di avvocati dello studio Schlesinger Anelli. Mentre quest'ultima operazione ha contribuito a consolidare il posizionamento di Lombardi Molinari e Associati sul fronte litigation (che già costituiva una delle sue practice di punta), l'operazione Segni, che a gennaio 2014 farà cambiare anche il nome della associazione in Lombardi Molinari Segni, ha l'obiettivo strategico di dare allo studio, per la prima volta nella sua storia, una consistente presenza romana a cui si dovrebbero aggiungere il rafforzamento dell'offerta in ambito corporate M&A e una maggiore apertura a mandati internazionali. In teoria, considerato il fatturato per



socio delle due strutture, l'integrazione dei team dovrebbe portare alla nascita di una realtà capace di generare un giro d'affari di almeno 30 milioni di euro l'anno. Ovvio, però, che come ogni operazione di integrazione, anche questa presenta alcune incognite (che *Mag by legalcommunity.it* ha già approfondito nel [numero 2 del 28 settembre](#)) e che vanno dal rischio che una crescita per linee esterne così repentina possa minacciare gli equilibri interni dello studio a quello che tra Roma e Milano si inneschi la sindrome dei "due studi in uno".

PAVIA E ANSALDO, LA COSTRUZIONE DI UN CAMPIONE NAZIONALE

Intanto, prosegue da mesi la ricerca di un alleato con cui dare vita a un'aggregazione nazionale da parte di Pavia e Ansaldo.

Voci di mercato danno per imminente il raggiungimento di un'intesa con uno studio di dimensioni analoghe o di poco inferiori (e di matrice italiana) rispetto alla law firm guidata da **Roberto Zanchi**. Diverse



Roberto Zanchi



Marina Santarelli

fonti sentite da *Mag by legalcommunity.it* indicano in Roma la priorità strategica dello studio che, proprio nella capitale ha fatto alcuni investimenti anche recenti, come l'acquisizione da Legance di **Matteo Benozzo**

e **Francesco Bruno** entrati come of counsel per il diritto ambientale e quella dell'avvocato **Claudio Cera**, ex Chiomenti, che si occupa di M&A e real estate. Lo studio mette sul piatto una struttura che conta circa **30 milioni di euro di fatturato stimati per il 2012** (in calo rispetto ai 36 dell'anno precedente) e un gruppo di oltre 100 professionisti tra cui 20 soci. Gli ultimi ingressi nella partnership riguardano i contenziosisti **Deborah Bolco** e **Guido Sagliaschi**, promossi lo scorso 17 ottobre. Secondo l'ultima edizione di Chambers & Partners, la dispute resolution, rappresenta una delle cinque aree di specializzazione che contraddistinguono lo studio (V fascia) dove il socio più in vista è **Marina Santarelli** (IV fascia).

Gli altri settori in cui, secondo l'autorevole directory inglese, lo studio si distingue sul mercato italiano, sono Antitrust, proprietà intellettuale e life

sciences (III fascia in tutte) dove si fanno i nomi degli avvocati **Stefano Grassani**, **Gianpaolo Di Santo** e **Francesca Ferrari**. Lo studio, inoltre si posiziona bene nel corporate M&A (IV fascia) e nel banking & finance (V fascia) dove sono impegnati direttamente i soci Zanchi e **Michele Cicchetti** (IV fascia). Quest'ultimo, poi, va ricordato anche per il suo forte posizionamento nel settore energy (III fascia). Altro punto di forza dello studio è la sua presenza in Russia, dove realizza circa il 10% del proprio fatturato.



Nome	Pavia e Ansaldo
Fatturato 2012	30 milioni di euro
Professionisti	102
Practices di punta:	Energy, Ip, life sciences, corporate M&A e banking
Avvocati di punta:	Roberto Zanchi, Michele Cicchetti, Stefano Grassani, Gianpaolo Di Santo e Francesca Ferrari
Segni particolari:	Forte presenza in Russia. Cerca alleato italiano (occhi su Roma) per creare un campione nazionale



TONUCCI & PARTNERS, RIFONDARE MILANO

Se Pavia e Ansaldo guarda a Roma, lo studio Tonucci & Partners è alle prese con il rilancio della propria sede di Milano. Si tratta della priorità da quando l'associazione ha subito lo spin off di Quorum legal in cui ha perso un nutrito gruppo di professionisti basati nel capoluogo meneghino: dai lavoristi



Mario Tonucci

Corrado Cardarello e **Francesco D'Amora** all'esperto di corporate, **Francesco Fiore** fino all'amministrativista **Giovanni Mangialardi**. La sede di Milano, oggi, conta soprattutto sulla presenza di **Annalisa Pescatori**, arrivata dall'ex studio Grimaldi (per intendersi, quello preesistente all'integrazione con il gruppo di ex soci Dewey & LeBoeuf guidato da **Stefano Speroni** e **Davide Contini**). Pescatori si occupa di corporate M&A, diritto bancario e



© peshkova - Fotolia.com

contratti commerciali. Assieme a lei, l'unico socio ancora attivo nella sede di Milano (stando al sito internet) dello studio è **Oreste Marchini**, impegnato nel corporate M&A e real estate. In totale, quindi, Milano occupa 13 dei 127 avvocati dello studio che si trova nella condizione di dover scegliere quale posizionamento avere all'ombra della madonnina. Il rilancio della sede di Milano, però, è solo una delle priorità di Tonucci che, da anni sta affrontando un calo costante del proprio



Annalisa Pescatori

di direttore generale dell'As Roma di **James Pallotta**, per la quale lo studio lavora fin dall'acquisizione del controllo dalla famiglia Sensi, nel 2011.

Mario Tonucci, fondatore della law firm, non fa mistero della disponibilità a trattare un'integrazione con un'altra realtà. Ma nella sua visione strategica, l'eventuale partner dovrebbe essere anche interessato allo sviluppo internazionale o addirittura dovrebbe portare in dote una presenza all'estero degna di nota. Del resto, Tonucci, proprio

fatturato. Dal 2009 al 2012, la law firm ha visto scendere il proprio giro d'affari da 26,5 a 22,6 milioni e ha chiuso l'alleanza esclusiva con gli americani di Mayer Brown. Negli ultimi mesi, poi, lo studio ha dovuto dire "arrivederci" a uno dei suoi soci di punta, **Mauro Baldissoni** (referente dell'area corporate M&A) che ha accettato di assumere il ruolo



nei suoi uffici oltreconfine ha degli asset rilevanti. In particolare, la sede di Tirana (dove operano sette avvocati, tra cui 4 soci) è posizionata molto bene anche nei ranking di Chambers che la piazza in seconda fascia in corporate/commercial, Ip, projects e real estate. Lo studio ha una buona presenza anche in Romania. E dopo lo spin off di **Lucian Cumanasu**, ha continuato a investire nella sede di Bucarest dove oggi conta 12 professionisti.



Nome

Tonucci & Partners

Fatturato 2012

22,6 milioni di euro

Professionisti

127

Practice di punta: Energy, corporate M&A, banking, antitrust e restructuring

Avvocati di punta: Mario Tonucci, Giorgio Alù, Annalisa Pescatori, Giorgio Altieri

Segni particolari: Forte presenza in Albania. Punta al rilancio della sede di Milano.



SJ BERWIN, LA CAMPAGNA CINESE

La dimensione internazionale è la cifra che caratterizza la nuova identità della sede italiana di SJ Berwin. Che, dopo l'integrazione con King & Wood, non si limita più ai cliché di stampo anglosassone ma parla addirittura cinese.

In Italia, lo studio era da tempo alle prese con un delicato processo di rilancio della



Emidio Cacciapuoti

propria presenza dopo l'uscita, a ottobre 2010, del notaio **Alberto Morano** (passato a Dewey & LeBoeuf in qualità di of counsel e oggi con **Bruno Gattai** in Gattai Minoli & Partners), che

ne aveva gestito lo sbarco nella Penisola dopo aver lasciato White & Case. Oggi, invece, la sede milanese di SJ Berwin conta quattro soci (**Emidio Cacciapuoti**, **Massimo Chiaia**, **Ettore Scandale** e **Davide Proverbio**) affiancati da un team di una quindicina di collaboratori. Questo assetto dovrebbe essere la base di partenza per costruire la prima sede italiana di una struttura internazionale con quartier generale in Cina.

E secondo quanto appreso da *Mag by legalcommunity.it*, il lavoro di scouting è già cominciato. L'identikit dello studio ideale con cui Cacciapuoti e soci potrebbero valutare una integrazione è una struttura di circa 40 professionisti, con competenza legale e tributaria e in particolare sul fronte corporate M&A e labour. Nel mirino dello studio, che dal primo di novembre si chiama King & Wood Malleons SJ Berwin, c'è l'imminente stagione di privatizzazioni che dovrebbe interessare l'Italia. Lo scorso 29 ottobre, il



Ettore Scandale

Comitato di consulenza globale e di garanzia per le privatizzazioni istituito dal governo Letta è diventato permanente. L'esecutivo vuole definire entro fine anno un complessivo programma di dismissioni del patrimonio pubblico, dal quale il Tesoro si aspetta proventi per mezzo punto di Pil all'anno. Tra i dossier già caldi si è parlato (anche se poi è stato precisato che nulla è ancora stato deciso) del 4% di Eni, di Snam e Rai. Mentre, per il momento, Enel e Finmeccanica dovrebbero restare fuori dal primo giro di dismissioni pubbliche.



Nome	King & Wood Malleons SJ Berwin
------	--------------------------------

Fatturato 2012	n.d.
----------------	------

Professionisti	20
----------------	----

Practices di punta: corporate M&A, tax, private equity

Avvocati (professionisti) di punta: Emidio Cacciapuoti, Massimo Chiaia, Ettore Scandale e Davide Proverbio

Segni particolari: È il primo studio con quartier generale in Cina presente in Italia. Caccia alle privatizzazioni.



LABRUNA E LA RIFONDAZIONE ROMANA DI LMS

L'avvio di una nuova stagione di massicce privatizzazioni potrebbe essere anche la ragione per cui Skadden Arps, da mesi, sta monitorando



Fabio Labruna

le vicende del mercato legale italiano seguendone, come legalcommunity.it ha in più occasioni notato, gli sviluppi. Non ultimo quello relativo alla separazione tra

Antonio Segni, Andrea Mazziotti e Fabio Labruna, quest'ultimo rimasto al timone dello studio Lms.

Al momento, però, non si sa molto di più di questo. Mentre è facilmente prevedibile che Labruna, da gennaio, ovvero dopo il trasloco dei suoi ex soci nella nascente sede capitolina di Lombardi Molinari Segni e Associati, dovrà cercare di rifondare la presenza romana di Lms.

Nella Capitale, lo studio ha già due soci: il fiscalista

Felice D'Acquisto e l'esperta di diritto societario

Annalisa Esposito. Ed è probabile che lo studio possa valutare l'opportunità



Annalisa Esposito

di integrare una boutique romana per recuperare in tempi rapidi le competenze perdute a causa dello spin off guidato da Segni. Le aree di pratica che, in ogni caso, necessiteranno l'intervento più rapido sono quella dell'equity capital markets e, in parte, del corporate.



Nome	Lms
------	-----

Fatturato 2012	12 milioni
----------------	------------

Professionisti	30
----------------	----

Practice di punta: corporate M&A, contenzioso, tax, Ip, private equity

Avvocati di punta: Fabio Labruna, Francesco Ruggeri Laderchi, Felice D'Acquisto

Segni particolari: Lo studio è sotto osservazione da parte di Skadden Arps. Intanto lavora per ricostituire Roma



DELFINO WILLKIE FARR GALLAGHER. EQUAZIONE COMPLEMENTARE

Per capire quali mosse intenda giocare Labruna assieme ai suoi soci bisogna aspettare il prossimo mese di gennaio.

Dietro la trattativa SENATORI CON UN OCCHIO ALLA PENSIONE

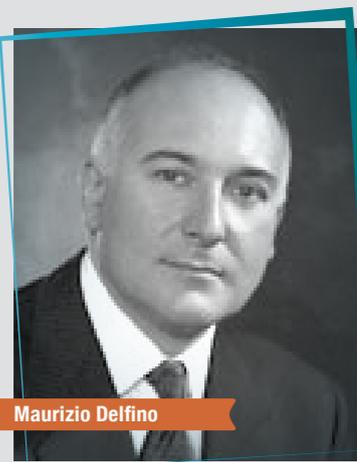
Mag by legalcommunity.it ha avuto dei retroscena interessanti su una delle tante trattative svolte in questi mesi da un importante studio a caccia di alleati. L'affare, alla fine, è sfumato. Quindi non è rilevante svelare i nomi delle parti in gioco. Invece, è utile considerare la sensazione avuta dagli avvocati che hanno gestito la negoziazione degli accordi.

«Ci offrivano di spostarci nella loro sede», racconta un socio dello studio oggetto dell'offerta di acquisizione, «e ci chiedevano un contributo ai costi in funzione del numero di persone che avremmo portato, sulla base di un finanziamento triennale allo studio». Risolti i dubbi su chi pagava cosa, poi, si passava al business: «Entrambi ci saremmo dovuti impegnare a girare gli uni agli altri tutto il lavoro che ci poteva arrivare ma non faceva parte del nostro core business. Entrambi i gruppi avrebbero comunque avuto diritto a una sorta di origination fee». I conti economici delle due strutture, in ogni caso, sarebbero rimasti separati per i primi tre anni. Dopodiché i due studi avrebbero deciso se procedere alla fusione o tornare a separarsi. «Un processo troppo complicato», a detta del socio, «e che ci lasciava la sensazione che tutta l'operazione fosse stata immaginata dai senatori dello studio per poter andare in "pensione" senza particolari problemi, lasciando tre anni di lavoro garantito ai loro soci o collaboratori più giovani». 🗣️



© pressmaster - Fotolia.com

E sempre a inizio 2014, secondo i bene informati, anche lo studio Delfino Willkie Farr & Gallagher potrebbe scoprire le carte della propria strategia di sviluppo. Nel corso dell'anno, lo studio guidato da **Maurizio Delfino** ha sondato numerose opportunità. I movimenti dello studio sono saltati subito all'occhio degli operatori anche perché a inizio anno,



Maurizio Delfino

la quantità di strutture in fase acquisitiva non erano affatto numerose. Lo studio arriva da tre anni in crescita del proprio

fatturato aumentato, di quasi il 9% tra il 2010 e il 2011 e salito di un ulteriore 2% nel 2012 arrivando a quota 15 milioni, come emerso dalla classifica dei **Best 50** pubblicata a maggio da *legalcommunity.it*. A inizio 2013 ha messo a segno un lateral hire prendendo il socio **Fabrizio Petrucci** e l'associate **Roberta Romani** da Carnelutti.

Lo studio conta 32 avvocati, concentrati per i due terzi a Milano. Un rafforzamento della presenza romana, quindi, potrebbe essere uno dei driver di un'eventuale acquisizione. Un altro fattore,



Fabrizio Petrucci



invece, potrebbe essere quello delle competenze. Lo studio ha un forte posizionamento nel corporate M&A (V fascia nell'ultima edizione di Chambers) e potrebbe essere interessato a integrare uno studio con una forte caratterizzazione complementare, per esempio, nel contenzioso o nel finance.



Nome	Delfino Willkie Farr & Gallagher
Fatturato 2012	15 milioni
Professionisti	32
Practice di punta:	corporate M&A, banking & finance
Avvocati di punta:	Maurizio Delfino, Fabrizio Petrucci, Annarita Ammirati

Segni particolari: Lo studio è cresciuto durante la crisi. Interessato a una integrazione con una boutique complementare



Studio legale a vocazione internazionale nell'ambito del diritto commerciale e societario, con prestigiosa sede nel centro di Milano, **offre locali perfettamente attrezzati** a professionisti con portafoglio clienti per sviluppare collaborazione professionale anche finalizzata a futura integrazione tra studi



Inviare candidature a:
info@parisandbold.com
Tel. +39 02 36503211



PARZANI. «ANCHE NELLA PROFESSIONE LA DIVERSITÀ È UN VALORE»

La professione forense, oggi più che mai, ha bisogno di capacità di visione e nuove prospettive. Il contributo che le donne possono dare e, in realtà, stanno dando alla soddisfazione di questa esigenza è enorme e può crescere ancora. Ne è convinta **Claudia Parzani**, socio di Linklaters e presidente di Valore D, recentemente indicata dal Financial Times tra i “legal innovator of the year” che in questa intervista a *Mag by legalcommunity.it* spiega che l’impegno per le battaglie di genere non è il fine, bensì il mezzo per arrivare a «una corretta valorizzazione del merito anche per i talenti femminili».

Avvocato Parzani, la leadership femminile in Italia è ancora un’eccezione: perché?

E’ un’eccezione dovuta a diversi motivi. I principali sono il contesto sociale in cui ci muoviamo, in cui siamo cresciuti e la classe manageriale che spesso giudica e ha sicuramente giudicato non cercando la diversità bensì la somiglianza e ha quindi trovato i leader uomini.



Claudia Parzani



Retaggi difficili da superare...

Ma le cose stanno cambiando, oggi cominciamo ad avere alcune donne in posizioni importanti, domani avremo molte donne leader e finalmente avremo solo leader, senza precisazione di genere.

Chi critica le battaglie di genere sottolinea il fatto che la carriera dovrebbe essere legata al merito e non al proprio sesso. Cosa risponde?

Concordo pienamente! Infatti tutti gli sforzi sono solo per una corretta valorizzazione del merito anche per i talenti femminili. In alcuni casi, però, un'azione correttiva, penso alla legge sulle quote di genere, purché temporanea, credo possa rappresentare una valida modalità per accelerare i processi.

Qual è la situazione attuale negli organi societari?

Oggi i consigli di amministrazione delle società quotate hanno quasi il 20% di donne e l'Italia viene citata come un esempio di eccellenza. Questo aiuta le donne a farsi notare e apprezzare, ma prima aiuta le nostre aziende e il nostro Paese che si distinguono per un migliore equilibrio che sappiamo corrisponde ad una migliore governance e a migliori performance.

L'avvocatura è specchio di un'Italia poco aperta alla leadership femminile. I soci donna negli studi sono spesso un'eccezione. Quella di avvocato è una professione per uomini?

Assolutamente no. Forse oggi le avvocatessse sono più presenti in settori meno remunerativi o meno legati al mondo delle società o della finanza, ma è questione di tempo. Nelle realtà più internazionali o di grandi dimensioni in fase di ingresso uomini e donne sono ugualmente rappresentati e gli studi

credo stiano investendo nel talento delle loro avvocatessse per farle crescere. Linklaters lo sta facendo sia in Italia che nel mondo.

Cosa è Valore D, associazione che presiede?

Valore D è un'associazione di aziende nata nel 2009 e formatasi intorno all'idea che la diversità di genere rappresenti un volano formidabile di creazione del valore per le imprese e il sistema Paese. Oggi l'associazione riunisce oltre 80 aziende.

Quali finalità si propone?

Fin dalla nascita, Valore D si è posta l'obiettivo di supportare e accrescere la rappresentanza dei talenti femminili nelle posizioni di vertice delle imprese, attraverso azioni tangibili e concrete. Siamo partiti dalle aziende - il cuore della nostra associazione - perché crediamo che abbiano il compito fondamentale di tradurre in scelte manageriali la necessità di avere più donne in grado di determinarne le strategie.

Come?

Possono farlo ad esempio identificando percorsi di carriera basati sul talento e sul merito. Il nostro ruolo è rendere tutto questo più semplice e veloce,





favorendo la condivisione delle best practice e mettendo a fattor comune obiettivi, strumenti e strategie.

Più in concreto?

La nostra attività si sviluppa in tre direzioni: verso le donne manager, le aziende italiane e verso la società nel suo complesso. Valore D sviluppa iniziative dedicate a ciascuno di questi universi. Penso ad esempio alle iniziative di mentorship o role model, che forniscono alle donne manager strumenti e conoscenze utili alla loro crescita professionale e propone un nuovo modello culturale che prevede una piena partecipazione delle donne alla vita economica e sociale del Paese. Oppure al WelfareLab, un laboratorio in cui 35 aziende si confrontano sui temi e i problemi nella gestione e nell'implementazione di politiche di welfare di secondo livello.

Linklaters come molti studi internazionali punta molto sulla diversity anche come leva di marketing. Quali sono i valori legati a questo concetto?

Credo che la diversità debba essere un valore, per tutti.

AVVOCATE, ISTITUZIONI FORENSI E LA SVOLTA ROSA DELL'AIGA

In Italia, come scrive **Ilaria Livigni** nel libro "Avvocate", appena pubblicato per Franco Angeli, pur essendoci un legale donna per ogni iscritto agli albi di sesso maschile (122mila toghe rosa su un totale di 247mila) la presenza delle professioniste negli organi istituzionali è ridotta all'osso. I dati recenti del Consiglio nazionale forense sono abbastanza allarmanti: riferiscono la presenza di soli 15 presidenti, 43 segretarie e di 45 tesoriere e di circa 500 consigliere nei Consigli degli ordini avvocati in Italia, di 10 delegate alla Cassa forense e di due avvocate tra i consiglieri del Consiglio nazionale forense. Ma lo scorso 27 ottobre, da Palermo, al termine del XXII congresso dell'Aiga (associazione italiana dei giovani avvocati) è arrivato un forte segnale di svolta. Per la prima volta, l'assemblea ha eletto quale sua rappresentante un'avvocato donna: **Nicoletta Giorgi**. Trentotto anni, padovana, lavora per lo studio associato De Martini Ferrante e nel suo programma ha inserito una delle battaglie più ardue che si possano immaginare: l'introduzione di un contratto per i praticanti e i collaboratori di studio.



Ilaria Livigni

Servono regole chiare alla base dei rapporti di lavoro che legano i giovani professionisti ai dominus degli studi con cui collaborano. Per l'Aiga potrebbero essere anche 100mila gli avvocati under 45 costretti a mettere il tesserino nel cassetto perché impossibilitati a dimostrare l'esercizio continuativo della professione e a sostenere il costo dell'iscrizione obbligatoria alla Cassa forense, come richiesto dalla nuova legge professionale. Una mission



Nicoletta Giorgi

impossibile, per la quale, forse, serviva una donna. 🗳️



© pressmaster - Fotolia.com

Certo quello che è evidente è che avendo Linklaters messo a disposizione le proprie competenze e la propria organizzazione per supportare questo cambiamento culturale e per offrire alle proprie clienti e non attenzione in un momento particolare della loro carriera e del nostro Paese, oggi ha allargato la rete dei propri contatti.

E i soci uomini fanno la loro parte?

Tutti i miei soci uomini partecipano a programmi di mentorship interni per le avvocatessse e **Andrea Arosio** (managing partner dello studio in Italia, ndr) sin

dall'ingresso in Valore D è uno dei mentor per il programma di mentorship cross aziendale. E non credo ci rinuncerà mai.

Qui in Italia ha creato colazione da Linklaters (Breakfast@Linklaters), di cosa si tratta?

Breakfast@Linklaters è una vera colazione tra signore, con cadenza bimestrale. Nata nel 2010 con l'idea di portare dei role model per le nostre avvocatessse e per ritrovarsi con clienti e amiche è oggi un vero appuntamento. Eravamo in 30 e ora superiamo

ampiamente le 150 ogni volta, con un network che supera le 500 donne...

E cosa fate?

Quest'anno lavoriamo su di noi, sulla nostra crescita e sulla valorizzazione delle individualità. Abbiamo sempre un ospite: tra i più recenti **Maria Latella** che parlava di come si chiede e **Anna Zanardi Cappon** di resilienza. Il prossimo sarà **Auro Palomba** e il tema la reputazione. Ogni tanto ci concediamo anche un aperitivo di solo networking e scambio di idee.

Lo studio è attivo anche nella formazione delle board member del futuro...

Linklaters è impegnato con **Egon Zender**, sotto la guida di Valore D e GE Capital, per In The Boardroom. Una vera scuola per consiglieri di amministrazione dove si lavora per un giorno al mese per un anno con l'idea di formare 270 donne in 3 anni. Si studiano leggi e regolamenti, si imparano le regole del gioco, si lavora su se stesse e sui soft skills e si impara a usare i social network come modalità di comunicazione interna ed esterna all'azienda.

Che risposta ha avuto l'iniziativa?

La prima classe ha finito a luglio, la seconda è a metà del percorso e la terza, per cui abbiamo raccolto poco meno di 1000 curricula, è appena partita. 🍷



è lieta di invitarLa alla tavola rotonda

LA DIVERSITY TRA ETICA E BUSINESS

Giovedì 30 gennaio 2014 • Ore 17:00 • Park Hyatt • Via Tommaso Grossi, 1 • Milano



Per informazioni ed iscrizioni: www.legalcommunity.it - sezione eventi

STP, COME PRIMA PEGGIO DI PRIMA

Lo scontro istituzionale tra ministero della Giustizia e Consiglio nazionale forense contribuisce a lasciare al palo le società tra professionisti, ovvero le cosiddette Stp, tra avvocati.

Non che il ricorso a questa forma giuridica introdotta (o per meglio dire reintrodotta, con in più, rispetto al passato, la previsione del socio di capitale e la multidisciplinarietà) dal governo Monti ed entrata in vigore il 22 aprile 2013 abbia avuto particolare successo tra gli esponenti di altre categorie. Ma per gli avvocati la situazione sembra un po' più complicata.

SOLO 10 STP COSTITUITE IN SEI MESI

A dimostrazione che l'istituzione di questa nuova tipologia societaria per organizzare l'attività libero professionale non

ha avuto alcun successo basta un dato: da aprile a oggi, risultano costituite solo 10 Stp in Italia. E per la precisione si tratta di tre Stp di dentisti, due fatte da medici, tre da commercialisti e due di avvocati. Anzi, una. Già, perché gli avvocati tributaristi **Vincenzo Scontrino** e **Francesco Spina**, di Trapani, in società da giugno, hanno deciso di fare marcia indietro e di chiudere la loro Stp. Il motivo? Semplice: dopo l'annuncio del

ministero della Giustizia di non voler scrivere una disciplina ad hoc, il Cnf ha avvertito che ai legali non si possono comunque applicare le regole sulle società tra gli altri professionisti, pena la nullità della compagine. E quindi, in uno scenario di incertezza normativa totale, i due professionisti hanno deciso, almeno per il momento, di fare a meno di questa opportunità.

L'ECCEZIONE CONCESSA AGLI AVVOCATI

Insomma, oltre ai difetti che la disciplina sulle Stp presenta, nel caso degli avvocati, lo scenario è complicato da questo conflitto tra “poteri” o “autorità” regolamentari. La riforma forense (legge 247/2012) che all'articolo 5 fissa la delega al governo in materia di società tra avvocati, nei fatti stabiliva una eccezione relativa agli appartenenti alla categoria forense. Grazie a quanto disposto da questa norma, infatti, i legali venivano esclusi dalle previsioni della precedente legge 183/2011 che invece disciplinava le Stp rendendole multidisciplinari e aperte ai soci di puro capitale.

La riforma forense è stata l'ultimo atto del governo Monti. La sua approvazione è arrivata sul filo di lana. Il superamento della normativa precedente, vecchia di quasi 80 anni, rappresentava un risultato politico fondamentale per le istituzioni forensi. Un traguardo storico che non ci si poteva far sfuggire solo per ragioni di tempo. Così il parlamento ha dato

via libera alla nuova normativa che in alcuni punti si limitava a delegare al governo questioni evidentemente ritenute secondarie, ovvero spinose. Tra queste, appunto, c'era la società tra avvocati.

IL MINISTERO DECIDE DI NON DECIDERE

Lo scorso 4 agosto 2013, intanto, è scaduto il termine fissato dalla riforma dell'ordinamento forense per esercitare la delega sulla disciplina delle società tra legali. Una dimenticanza dovuta alle urgenze legate a Imu, Iva e conservazione degli equilibri all'interno della maggioranza? Niente affatto. A quanto pare il governo ha fatto una scelta politica ben precisa volta a demolire l'eccezione che, in tema di società tra professionisti, le toghe italiane erano riuscite a spuntare in zona Cesarini alla fine della XVI legislatura.

Scaduto il termine, c'era chi pensava che scattasse il liberi tutti con gli avvocati pronti a mettersi in società con professionisti

appartenenti ad altre categorie (cosa che il Cnf non tollererebbe), o addirittura ad aprire le porte delle loro Stp anche ai soci di capitale (altra cosa vietatissima). Tanto più, che nello spiegare la decisione di non decidere, il sottosegretario alla Giustizia, Cosimo Ferri, ha dichiarato che «è vero che la riforma della professione forense delegava il Governo a disciplinare le società tra avvocati, ma l'esercizio della delega avrebbe creato frizioni comunitarie, con il rischio dell'apertura di un nuovo procedimento di infrazione».



© Sergey Nivens - Fotolia.com

MA IL CNF SPEGNE GLI ENTUSIASMI

Per parte sua, il presidente del Cnf in una lettera recentemente inviata al Corriere della Sera, ha spiegato che senza l'esercizio della delega da parte del governo, le Stp non possono essere costituite («Quei principi di delega,



Guido Alpa

con i quali il legislatore ha configurato un tipo societario speciale che tiene conto della specificità costituzionale della professione forense, mantengono piena la loro vigenza per ragioni giuridiche e sistematiche del rapporto tra fonti normative, che sono state dettagliatamente indicate in due pareri, che il CNF ha chiesto di formulare a due insigni giuristi»). Inoltre, ha sottolineato il presidente del Cnf, **Guido Alpa**, «sono nulle le società tra avvocati costituite sulla base di norme regolamentari previgenti, come il DPR 34/2013, incompatibili con quelle primarie. Senza voler considerare che il

Dpr 34 disciplina peraltro solo alcuni aspetti delle società tra professionisti senza affrontare questioni essenziali come, ad esempio, quale debba essere il trattamento fiscale di queste nuove strutture».

GLI ALTRI NODI DA SCIogliere

Per gli avvocati e per gli altri professionisti interessati ci sono, poi, almeno altri due nodi da sciogliere.

Il primo riguarda il regime fiscale a cui devono essere sottoposte le Stp. Il reddito prodotto dalle Stp deve essere qualificato come reddito d'impresa o come reddito di lavoro autonomo? Non lo precisano né la legge che ha istituito le Stp (legge 183/2011), né il regolamento di attuazione (decreto 34/2013) e chissà se lo farà il regolamento del ministero per le società tra avvocati. A fare chiarezza potrebbe essere il Ddl semplificazioni, all'esame del Senato: il testo afferma, in pratica, che il reddito generato dalle Stp va considerato reddito da lavoro autonomo.

Il secondo, invece, concerne la qualificazione del reddito prodotto dalle Stp e il regime previdenziale da applicare ai soci. Infatti, se fosse qualificato come reddito di lavoro autonomo, i soci professionisti dovrebbero versare il contributo soggettivo alle Casse previdenziali di categoria. Se invece il reddito prodotto fosse considerato reddito d'impresa, questa contribuzione non sarebbe dovuta. 🇮🇹

La pubblicazione degli annunci è **GRATUITA**.
Basta solo segnalare le posizioni aperte alla mail indicata

LEGAL RECRUITMENT

by *legalcommunity.it*



La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana una sola posizione aperta, segnalata dallo studio legale guidato da Enrico Castaldi, Castaldi Mourre & Partners. La posizione è quella di uno stagista, per la practice di Diritto societario.

Per future segnalazioni scrivere a:

mag@legalcommunity.it

CASTALDI MOURRE & PARTNERS

Posizione aperta. Stagista

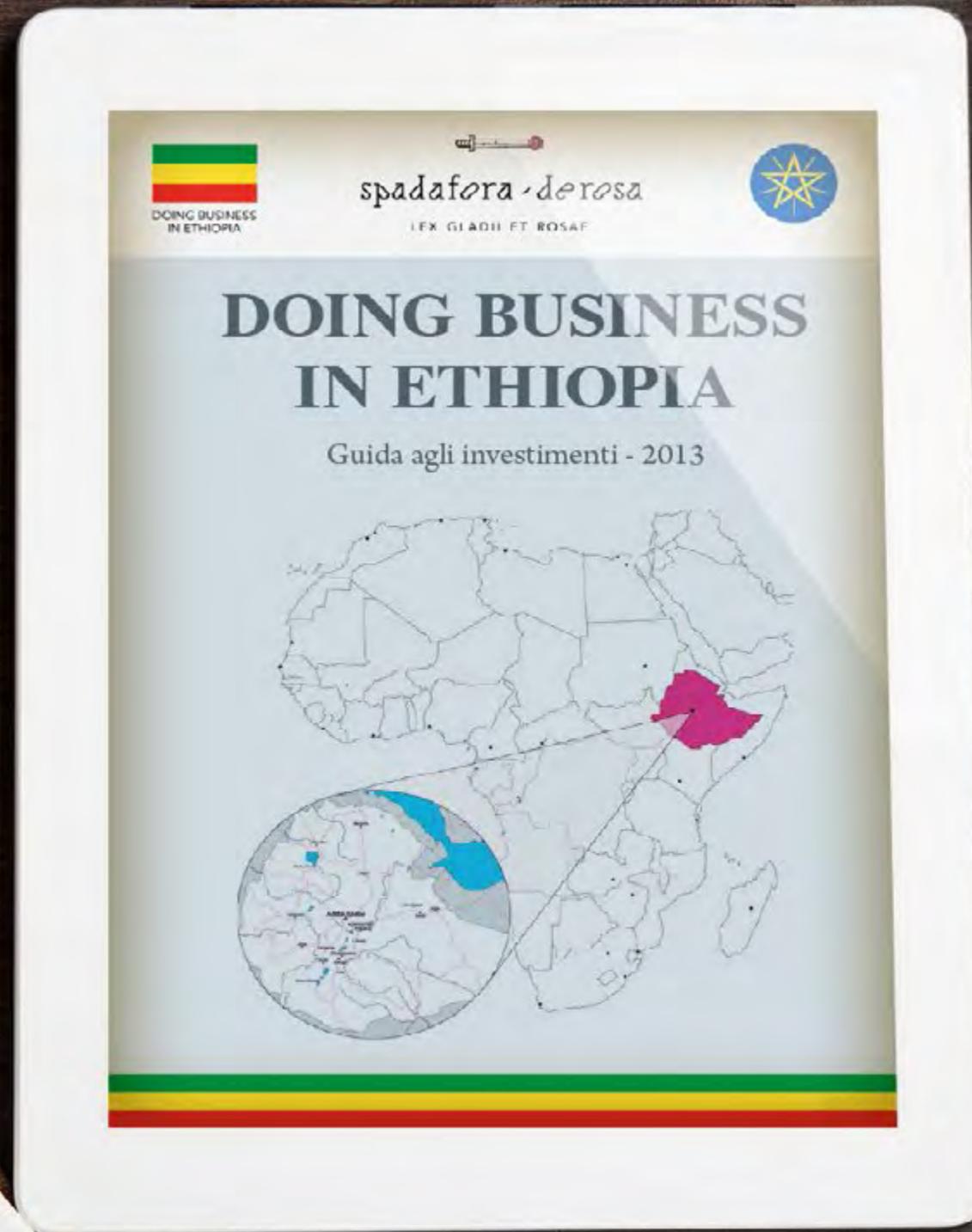
Area di attività. Commerciale societario

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Requisiti richiesti: ottimo livello di francese e inglese.

Collana:
Country e-books by legalcommunity.it

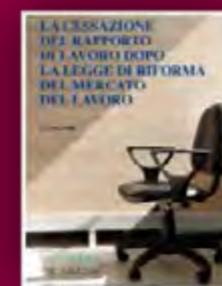
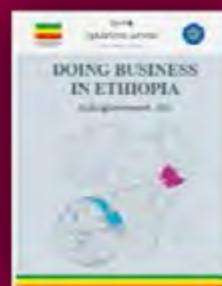
SCARICALO
GRATUITAMENTE



La presente guida vuole rappresentare un utile strumento per coloro che intendono investire in Etiopia, attesa la vasta gamma di settori di investimento ed il forte grado di apertura agli investimenti esteri. In tale prospettiva, attraverso la conoscenza dei principali settori di investimento, del contesto operativo e del quadro istituzionale, la guida intende offrire uno sguardo sintetico, ma, al contempo, chiaro in materia di incentivi agli investimenti con particolare attenzione al quadro normativo e agli aspetti relativi alla disciplina legale e fiscale etiope, al fine di fornire ai futuri investitori tutti gli strumenti utili alla scelta di sviluppare forme di business in Etiopia...

di **Nicola Spadafora**

Spadafora – De Rosa Studio Legale e Tributario



Visita la nostra sezione [LC Library](http://www.legalcommunity.it/lc-library) e scarica gratuitamente i nostri e.book. www.legalcommunity.it/lc-library



IL VIETNAM A MILANO

In occasione del quarantesimo anniversario delle relazioni diplomatiche fra Italia e Vietnam, nell'ambito delle giornate Italo - Vietnamite a Milano si è tenuta nel pomeriggio del 26 ottobre la sfilata di moda vietnamita dello stilista Hoang Hai. Fra i partner della serata lo studio legale De Masi Taddei Vasoli nella persona di Federico Vasoli. Noi di *MAG by legalcommunity.it* eravamo lì.





Il primo outlet sociale



Near è una **Social Business Company** che organizza Temporary Outlet con prodotti di grandi marchi d'abbigliamento e accessori scontati del 35/40%, dentro le sedi di grandi Aziende (Edison, Il Sole 24 Ore, Eni, Fiat, Banca Intesa, etc.) e in grandi Studi Legali (Pedersoli e Associati, Gattai, Minoli & Partners, Pavia e Ansaldo), finanziando, con una percentuale dell'incasso, progetti sociali che la propria **Fondazione Near onlus** sostiene e sviluppa.

In questo modo, Near sviluppa, insieme alle Aziende e agli Studi Legali ospitanti, iniziative sociali che hanno un impatto positivo sul nostro territorio e sulla nostra società.

Per informazioni e per organizzare un temporary presso la Vostra sede, contattateci:

Giovanna Losio

giovanna.losio@neargroup.it www.neargroup.it

cell. 345 0968409

Via Indipendenza, 97 - 20821 Meda (MB) - tel. 0362/74088 - info@neargroup.it www.neargroup.it

aperto tutti i giorni: lunedì dalle 15:30 alle 19:30 martedì > venerdì dalle 10 alle 12:30 e dalle 15:30 alle 19:30
sabato dalle 09:30 alle 13 e dalle 14:30 alle 19:30 domenica dalle 10 alle 12:30 e dalle 15:30 alle 19:30

I FINALISTI

Energy *2014*
i i i i i i Awards

by legalcommunity *.it*

20.01.2014