

IL BEL PAESE

Tra le iniziative più recenti quella del tedesco Buse Heberer Fromm che ha investito in un ufficio di rappresentanza. Ma presto potrebbero esserci nuovi ingressi...

DI CHIARA ALBANESE

L'ultimo "sbarco" risale all'estate 2007. Lo studio americano Bryan Cave apre una sede a Milano affidandola a due ex soci dello studio Delfino Wilkie Farr, **Fulvio Pastore e Paolo Barozzi**. Era dai tempi dell'arrivo di Paul Hastings (correva l'anno 2005) che la Penisola non attraeva più insegne straniere.

Addirittura, nel 2008, un'altra law firm a stelle e strisce, White & Case, dopo lunghe vicissitudini e cambi di management, ha deciso di chiudere il proprio ufficio locale e continuare a seguire dal suo desk londinese i propri clienti con attività nel Bel Paese. Oggi, l'Italia conta 25 insegne straniere e a farla da padroni sono gli inglesi e gli americani.

Ma l'interesse per la piccola piazza italiana non è del tutto sopito. Anzi, nonostante i venti di crisi, secondo quanto *TopLegal* ha avuto modo di apprendere sul mercato, ci sono diverse realtà internazionali che stanno valutando l'opportunità di un'iniziativa su piazza.

Del resto l'Italia resta una giurisdizione fondamentale per fare business. Basta dare un'occhiata alle *league table* di Thomson Reuters, che ha stilato la classifica, sia per volume sia per valore, degli advisor legali coinvolti nelle operazioni di M&A siglate in Italia nel 2008.

Dei 25 nomi citati nella classifica, 17 sono stranieri e 11 sono di stu-

Loyens & Loeff ha creato un italian desk con 10 professionisti tra Bruxelles e Anversa, mentre Ksw ha una Task force Italia per chi ha interessi in Austria

■ Primo piano

di che non sono presenti in Italia con una sede ma operano comunque sul mercato in modo indipendente, oppure attraverso alleanze più o meno consolidate con realtà locali.

collaborazione con gli studi indipendenti locali. Siamo avvocati inglesi e nelle diverse giurisdizioni ci affidiamo agli specialisti locali. Altrimenti non saremmo in grado di offrire un buon servizio». In

diritto inglese», aggiunge Olney. Lo studio ha assistito Eni (un cliente, come fa notare Olney «seguito storicamente da Bonelli») nell'acquisizione, lo scorso ottobre, del 57% della società belga Distrigas, ceduta da Suez Tractebel.

Il socio, tuttavia, afferma con certezza che in Italia non sono previsti investimenti per rafforzare la presenza sul mercato, in particolare se si parla di apertura di una sede. «È un mercato difficile per gli stranieri e soprattutto l'Italia non ha delle prospettive di crescita particolari, come per esempio la Cina, dove abbiamo "fatto uno strappo alla regola" e aperto a Pechino», prosegue Olney che aggiunge che un'altra caratteristica che complica il mercato è la mobilità dei professionisti: «I soci cambiano studio, gli studi cambiano nome e poi le strategie».

La stessa scelta di lavorare in Italia senza aprire una sede, è stata presa dai principali studi spagnoli,



“

Il punto non è se essere presenti, ma come. La nostra strategia globale consiste nell'avviare collaborazioni con gli indipendenti locali

Paul Olney

”

Esserci, dunque, è una scelta obbligata. Il modo, invece, è oggetto di soluzioni diverse. Molto dipende da come il Paese e il suo mercato sono percepiti. Tra le law firm internazionali che hanno scelto di non avere una presenza diretta, molte sottolineano che qui «a farla da padroni sono gli studi indipendenti locali e per una firm straniera non è facile affermarsi». E poi non bisogna dimenticare che, logisticamente, non ci sono grandi distanze da superare. «Londra e Milano, per esempio, distano solo due ore di aereo», è la litania che si sente ripetere con più frequenza da parte dei soci quando si domanda come sia possibile «lavorare in Italia senza essere in Italia».

Tra chi ha compiuto questa scelta, per esempio, c'è Slaughter & May. «L'Italia è una giurisdizione talmente importante che esserci è fondamentale», afferma Paul Olney, partner dello studio inglese che nella classifica di Thomson figura al tredicesimo posto, alle spalle di Freshfields, ma prima di Allen & Overy. «Non è una questione di se, ma di come. La strategia di Slaughter applicata in ogni Paese europeo è di stabilire una

Italia, Slaughter opera attraverso un accordo di best friendship con Bonelli Erede Pappalardo, «che ci trasmette lavoro di referral e che ci consulta anche quando due parti italiane firmano un contratto di



AL FIANCO DI FIAT

Sullivan & Cromwell per Fiat e Schulte Roth & Zabel, Jones Day e Freshfields per Chrysler, sono gli advisor che hanno assistito le due compagnie automobilistiche nell'accordo di joint venture che prevede che l'acquisizione da parte di Fiat del 20% di Chrysler, senza tuttavia alcun investimento in contante né un impegno di finanziamento.

e in particolare dal trio formato da Perez Llorca, Uría Menéndez e Cuatrecasas, che nella League table per valore si piazza a ridosso del podio (dove figurano Bonelli Erede Pappalardo, Linklaters e Gianni Origoni Grippo, che nel corso dell'anno hanno annunciato complessivamente 107 deal).

«Nel 2008 il lavoro con l'Italia è stato molto e importante», osserva **Pedro Perez Llorca**, socio fondatore dello studio, «basti pensare al deal Enel-Endesa, che a cascata ha coinvolto molti dei principali studi spagnoli». «Il mercato ci attrae per due attività in particolare: la Dispute resolution e l'M&A», continua Perez Llorca. «L'Italia sta diventando un importante mercato di destinazione per gli imprenditori spagnoli che prima andavano in Sud America, ma sono numerose anche le acquisizioni siglate dagli italiani in Spagna». La strategia dello studio è chiara. «Siamo uno studio spagnolo ed esercitiamo esclusivamente diritto spagnolo. Non vogliamo crescere all'estero e il mercato italiano, che come quello spagnolo è dominato da studi indipendenti, è perfetto per stabilire collaborazioni. L'importante è

imprenditoriale il mercato italiano è da sempre vicino a quello spagnolo e portoghese», interviene **Pedro Ferreira Malaquias**, socio di Uría Menéndez, firm spagnola che rientra tra i best friend di Bonelli Erede Pappalardo, «tra questi Paesi ci sono ingenti investimenti

non c'è l'apertura di una sede». Sulla stessa linea si muovono le considerazioni di **Francisco Malaga**, partner di Cuatrecasas, studio spagnolo che ha partecipato al deal Enel-Endesa, ma anche all'acquisizione di Recoletos Grupo de Comunicación da parte di Rcs e che definisce l'Italia un mercato strategico data la frequenza e l'intensità dei rapporti commerciali tra i due Paesi e dato il flusso di lavoro che si sviluppa in ambito contenzioso. Lo studio, tuttavia, ha scelto di non essere presente nel Paese con una sede, ma di operare attraverso diversi accordi di best-friendship.

A fronte degli studi che non hanno una sede, ce ne sono altri che studiano il mercato italiano in vista di un possibile sbarco. Secondo quanto risulta a *TopLegal*, infatti, alcune importanti law firm straniere hanno espresso manifestazioni di interesse nei confronti di studi locali più piccoli e stanno valutando le diverse modalità per un prossimo sbarco in Italia.



Enel cresce in Endesa

Uría Menéndez, Cuatrecasas e Bonelli Erede Pappalardo hanno assistito Enel e Acciona nell'aumento della partecipazione della società italiana in Endesa, con l'acquisizione del 25% della compagnia energetica da Acciona. Il valore è di 11,1 miliardi di euro. Gli stessi studi avevano già assistito le società nelle precedenti operazioni.



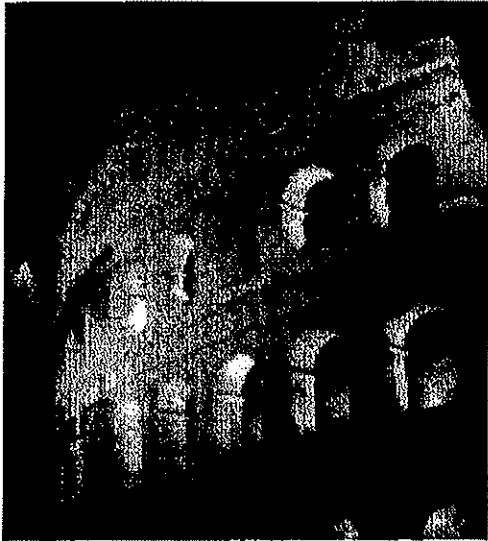
“**Non vogliamo crescere all'estero e il mercato italiano, che è dominato da studi indipendenti, è ideale per stabilire partnership**”

Pedro Perez Llorca

trovare le persone giuste che conoscano il tessuto imprenditoriale e sappiano risolvere i problemi che possono verificarsi, e in Italia questo è possibile».

«Dal punto di vista economico e

e, di conseguenza, l'attività di advisory legale è intensa». «Con gli avvocati di Bonelli abbiamo gruppi di lavoro comuni per ogni practice area e incontri regolari. È una formula di successo e nei piani



Tra di esse ci sarebbero gli americani Simpson Thacher & Bartlett, Skadden Arps e Proskauer, i tedeschi di Salger (che manifestano, indirettamente, l'interesse nei confronti della Penisola anche attraverso il loro sito Internet tradotto in italiano), gli austriaci di Schoenherr e Loyens & Loeff, studio attivo in Olanda e Benelux con una potenza di fuoco di quasi 300 milioni di euro di fatturato. Loyens, che da anni assiste clienti

italiani in Belgio, ha recentemente istituito un Italian desk che conta 10 professionisti divisi tra le sedi di Bruxelles e Anversa, coordinati dai soci **Geert Bogaert** e **Peter Callens** che, in perfetto italiano, spiegano che la scelta di creare questo desk nasce dalla crescente domanda da parte dei loro clienti di una conoscenza approfondita del mercato. «Dalla nostra prospettiva, l'Italia è un mercato molto interessante

OPERAZIONI ANNUNCIATE

Attività sul mercato Italiano

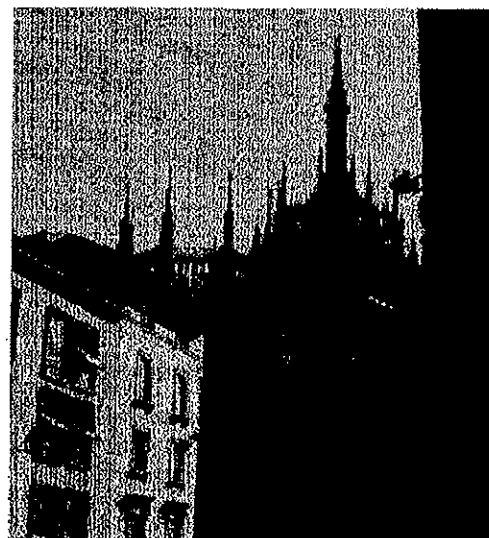
Advisor legale	Periodo di riferimento 1/1/2008 - 12/31/2008			Periodo di riferimento 1/1/2007 - 12/31/2007		
	Valore (milioni di dollari)	Posizione	% di mercato	Numero di operazioni	Valore (milioni di dollari)	Posizione
Bonelli Eredi e Pappalardo	37.853,8	1	37,5	49	59.504,4	3
Linklaters	30.050,8	2	29,8	20	50.733,2	5
Gianni, Origoni, Grippo & Partners	19.491,9	3	19,3	38	71.880,2	2
Perez Llorca	18.096,2	4	17,9	4	17,3	83
Uria Menéndez	17.705,4	5	17,5	5	50.656,1	6
Gianfrancescas	17.369,4	6	17,4	6	36.725,6	12
Chiomoni Studio Legale	16.862,3	7	16,7	64	80.523,4	1
Legance Studio Legale Associato	11.642,5	8	11,5	33	3.738,3	39
d'Urso Cattia Associati	11.610,9	9	11,5	31	31.211	13
Sullivan & Cromwell	11.450,6	10	11,3	7	45.934,2	7
Clifford Chance	10.277,8	11	10,2	32	55.055,2	4
Freshfields Bruckhaus Deringer	10.109,1	12	10	15	43.891,6	9
Slaughter & May	8.946	13	8,8	4	2.428,7	48
Allen & Overy	8.851	14	8,7	27	44.851,7	8
Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom	8.857,2	15	8,7	2	28.938,3	17
Latham & Watkins	6.525,5	16	6,4	6	36.514,8	11
Herbert Smith/Grass LUIZ/Stibbe	6.263,1	17	6,2	3	619,8	60
Grimaldi & Associati	5.730,6	18	5,7	9	31.018,5	14
Debevoise & Plimpton	5.726,2	19	5,7	3	1.526	98
Studio Pavesi Gili Marzoni	5.684,9	20	5,6	8	6.354,8	30
Arnold & Porter	5.482,2	21	5,4	1		
Shearman & Sterling LLP	4.281,5	22	4,2	8	3.971,7	38
Akin, Gump, Strauss, Hauer & Feld	4.281,5	22	4,2	1		
Gide Loyrette Noue	3.086,9	24	3,1	11	87,3	104

Fonte: Thomson Reuters

e vale circa il 10-12% del totale del lavoro», spiega Callens, che tuttavia non si sbilancia in merito all'apertura di una sede in Italia. «Milano e Bruxelles sono separate solo da due ore di aereo e per il momento non vediamo la necessità di una sede», continua il socio, che aggiunge tuttavia che «per loro natura, gli italiani amano discutere di persona con il legale e quindi visitiamo frequentemente il Paese. Gli imprenditori italiani

hanno molta flessibilità, ma non disciplina. Si deve insistere per avere alcune informazioni chiave. Però hanno le idee chiare. Sono precisi e sanno quello che vogliono fare».

Commentando più in generale sul mercato legale dello Stivale, Callens osserva come tra i punti di forza emergano la flessibilità del mercato industriale e professionale, in particolare nei settori del lusso e della tecnologia. Al con-



OPERAZIONI CONCLUSE

Attività sul mercato italiano

Advisor legale	Periodo di riferimento 1/1/2006 - 12/31/2006			Periodo di riferimento 1/1/2007 - 12/31/2007		
	Valore (milioni di dollari)	Posizione	% di mercato	Numero di operazioni	Valore (milioni di dollari)	Posizione
Bonelli Erede e Pappalardo	44.166,9	1	35,6	30	46.459,4	7
Dionisetti Studio Legale	39.547,6	2	31,9	59	108.162,2	1
Linklaters	35.863,8	3	28,9	13	37.375,3	12
Ulloa Mendez	30.917,3	4	24,9	6	38.066,1	10
d'Urso Gatti e Associati	30.481,8	5	24,6	27	10.739,6	29
Gianni Ongoni, Gruppo & Partners	22.120,6	6	17,8	26	75.643,4	3
Perez Liorca	18.096,2	7	14,6	3	165,6	87*
Quaracostas	17.552,2	8	14,1	4	33.725,6	14
Legance Studio Legale Associato	14.885,1	9	12	28	22,0	103
Clarey Gottlieb Stearn & Hamilton	14.121,7	10	11,4	10	22.777,1	26
Labruna Mazzolotti Segni	13.464,2	11	10,9	5	12.473,9	28
Freginards Brockhaus Döringer	11.421,5	12	9,2	13	76.708,4	2
Studio Pavesi Gitti Verzoni	10.192,1	13	8,2	7	16.185,2	27
Sullivan & Cromwell	8.226	14	6,6	3	49.384,2	6
Clifford Chance	7.889,9	15	6,4	26	57.316,0	5
Studio Pedersoli e Associati	6.677,2	16	5,4	11	45.738,7	9
Allen & Overy	6.421,5	17	5,2	16	51.412,0	6
Latham & Watkins	6.411,2	18	5,2	5	76.080,9	4
White & Case LLP	6.285,2	19	5,1	8	35.586,0	13
S. Berwin	6.147,4	20	5	3	448,6	71
Grimaldi e Associati	5.846,6	21	4,7	10	30.190,1	15
Slaughter & May	5.671,8	22	4,6	3	2.428,7	44
Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom	5.668,3	23	4,6	2	29.815,7	16
Debevoise & Plimpton	5.334,7	24	4,3	3	0,0	112*
Arnold & Porter	5.482,2	25	4,4	1		

Fonte: Thomson Reuters

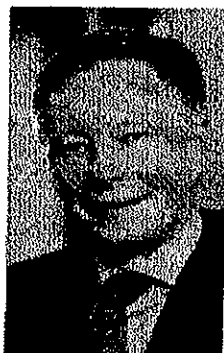
■ Primo piano

trario, però, non è facile ottenere un'informazione strutturata e la legislazione è complessa e soprattutto in continua evoluzione. Un altro problema riguarda i termini di pagamento, che il partner di Loyens&Loeff definisce spesso molto lunghi.

Gli studi che scelgono di entrare sul mercato con l'apertura di un ufficio, devono mettere in preventivo un investimento di circa 20mila euro al mese, per una piccola sede che svolga soprattutto attività di rappresentanza, composta da 3 professionisti.

Come quella del tedesco Buse Heberer Fromm sbarcato recentemente a Milano, dove ha stabilito un local representative office e ha siglato un'alleanza di collaborazione non esclusiva con la boutique di **Roberto Albertazzi**.

Il managing partner **Christian Pote** spiega che «la strategia di aprire un ufficio è comune a tutte le sedi estere di Buse, e la abbiamo già adottata a Parigi e Bruxelles. Consideriamo l'Italia un mercato chiave ed esserci è fundamenta-



“

Per noi l'Italia vale circa il 10-12% del totale del lavoro. Gli italiani amano discutere di persona e quindi visitiamo frequentemente il Paese

Peter Callens

”

le». Più che un debutto, per Buse l'Italia è un ritorno. Lo studio era, infatti, il membro tedesco della European Legal Alliance (Ela), il network che faceva capo a Field Fisher Waterhouse. «Vogliamo fare da ponte tra gli investitori tedeschi e l'Italia e viceversa», aggiunge Pote. «Per il momento, la sede è gestita dal socio di Francoforte **Lutz Hartmann**, che fa la spola tra i due Paesi, ma l'intenzione è quella di rafforzare la presenza. È impossibile pensare a uno sviluppo internazionale senza l'Italia». Data la prossimità geografica, infatti, l'Italia rappresenta

per l'area germanofona un mercato particolarmente interessante.

Un altro studio straniero che ha una forte presenza italiana nella propria clientela è Ksw - Kunz Schima Wallentin, firm viennese che ha da alcuni anni una "Task force Italia" che assiste clienti e imprenditori italiani che hanno interessi in Austria. «L'Italia è il secondo partner commerciale dell'Austria dopo la Germania», osserva il fondatore dello studio Ksw, l'avvocato **Peter Kunz**, «e i flussi di lavoro sono importanti. Dal mercato italiano deriva il 25% circa dell'attività svolta e le 3 persone nel team "italiano" si occupano soprattutto di M&A, Real estate, Financing & Banking, Private equity, Venture Capital, fondazioni private e diritto commerciale». L'avvocato Kunz aggiunge che pur non avendo una sede a Milano per motivi operativi più che di costi, lo studio è sempre stato "vicino" ai propri clienti. «Per la riunione con un cliente importante siamo a Milano in un'ora e l'approccio fondamentale è la flessibilità. In questo il carattere degli italiani ci aiuta. Restano gentili e ottimisti anche quando si devono superare grandi difficoltà».

La storia è capovolta, infine, per lo studio americano Curtis Mallet-Prevost Colt & Mosle, presente a Milano dal 2002 e dallo scorso anno branch italiana dell'associazione europea che ha sede a Lon-

 **INTERBANCA**

CESSIONE INTERBANCA

Slaughter & May, Freshfields, Linklaters e lo studio Scala sono i legali che hanno siglato la cessione di Interbanca da Santander a General Electric, per un valore di un miliardo di euro. In cambio General Electric ha ceduto le proprie unità di credito al consumo in Germania, Finlandia e Austria e la sua attività di finanziamento auto in Gran Bretagna.

dra. Nel corso degli anni l'attività dell'ufficio italiano è cambiata e l'attività svolta a Milano è principalmente di referral.

«Cala il lavoro nazionale e aumenta quello internazionale», spiega **Michele Tamburini**,

managing partner. «Da Milano supportiamo l'attività svolta all'estero come studio europeo, partecipando anche a pitch internazionali. La strategia è quella di avere sedi locali piccole e funzionali al core business dello studio:

energia ed arbitrati internazionali. In Italia siamo circa in 20. Una squadra di queste dimensioni deve essere in grado di generare un fatturato di almeno 250mila euro al mese». ■

Il personaggio | Parla Nigel Knowles, co-managing partner globale di Dla Piper

BISOGNA ESSERE LOCALI

A livello globale Dla Piper taglia, ma in Italia la strategia prevede una ulteriore crescita. Se all'estero e, in particolare negli Stati Uniti, è stata effettuata una riduzione dello staff legale e paralegale e lo studio ha chiesto un contributo personale dei soci equity, in Italia il trend è di espansione (la sede ha registrato un aumento del 30% del fatturato 2008 e annunciato una crescita nelle retribuzioni degli associate).

Nigel Knowles, l'avvocato inglese che, dopo aver iniziato la propria carriera nello studio dello Yorkshire Broomheads & Neals ha dato vita al colosso Dla Piper (nato da una serie di fusioni tra lo studio inglese Dibb Lupton Allsop e gli americani Grey Cary e Piper Rudnick) considera quello italiano uno dei mercati chiave per uno studio globale.

«L'obiettivo di Dla Piper è quello di essere uno studio internazionale leader a livello mondiale e non possiamo pensare di raggiungerlo senza una presenza importante nel mercato italiano», afferma Knowles. L'appoggio della firm al mercato italiano potrebbe essere definito "panstrategico".

«Puntiamo sicuramente ad aumentare il lavoro generato dal network, che dal 2003 si è quintuplicato considerando solo quello misurabile direttamente. Ciò che più ci preme è, però, continuare a essere un primario studio locale, radicato e capace di confrontarsi direttamente con le peculiarità del mercato italiano. I nostri professionisti devono essere inseriti nella legal e business community locale e ogni ufficio di Dla Piper deve avere una forte connessione con il territorio. Il nostro modello è molto differente da quello degli studi magic circle.

Vogliamo seguire anche clientela locale. In estrema sintesi vogliamo una practice italiana e non una branch italiana».

L'investimento che Dla sta facendo sull'Italia, continua Knowles, asseconda l'interesse di molti clienti internazionali verso la Penisola e le opportunità

che offre.

«In questo momento di crisi, in cui a soffrire sono in particolare la finanza e il Capital markets, i clienti cercano una consulenza più integrata. Una ulteriore crescita è quindi possibile in settori tra cui il contenzioso, la proprietà Intellettuale e il Restructuring».

Secondo il co-managing partner, il mercato in cui opera Dla in Italia non è ancora saturo: «Vogliamo posizionarci tra i primi studi e per raggiungere l'obiettivo siamo pronti a investire ancora, in particolare sullo sviluppo della sede di Roma».

Commentando la situazione internazionale, invece, Knowles spiega che i licenziamenti in Inghilterra sono stati necessari in seguito al calo di lavoro. «Londra è un centro finanziario importante e l'impatto della crisi finanziaria si è fatto sentire maggiormente rispetto ad altri Paesi. Ma le sfide non ci preoccupano. Quando è nato lo studio, nel 2005, il brand Dla Piper non esisteva e abbiamo lavorato duro per creare una forte "brand recognition". Oggi gli avvocati sono oltre 3.700 in oltre 27 Paesi e l'Italia è una presenza internazionale che reputiamo fondamentale dove il nome Dla Piper è conosciuto, ma può esserlo ancora di più». (c.a.) ■



Nigel Knowles