



Ma come funziona?

Ma come funziona praticamente l'organizzazione delle società che fanno capo a uno studio legale e quindi ai suoi soci? Come si può strutturare la loro partecipazione senza che le uscite e gli ingressi di soci nell'associazione professionale comportino problemi?

Nel caso di La Scala, i soci dello studio hanno costituito una società che si chiama Hansa, tutta posseduta da una fiduciaria. Non per motivi di riservatezza, ma perché in questo modo quando cambiano le quote all'interno dello studio, invece di cedere quote anche di Hansa, è sufficiente comunicare al fiduciario che sta detenendo il 100% di Hansa non più nell'interesse di X, Y e Z, bensì per quello di X, Y e J, magari con percentuali cambiate.

A quel punto sarà comunque necessario fare un fissato bollato per risolvere fiscalmente la questione, ma non si avrà bisogno di andare tutte le volte dal notaio per cambiare le quote. ■

Le aziende della law firm si chiamano Garnell e Spc e fanno capo a una società che si chiama Hansa

AVVOCATI IMPRENDITORI | IL CASO LA SCALA E LA GESTIONE DEI BUSINESS COLLATERALI RISPETTO ALL'ATTIVITÀ LEGALE

COSÌ NASCE LO STUDIO HOLDING

La law firm fondata nel 1991 detiene partecipazioni in una società di recupero crediti e in una investment bank. E ora punta a entrare nel mercato delle liquidazioni aziendali

DI NICOLA DI MOLFETTA

In cantiere c'è la costituzione di una società specializzata in liquidazioni aziendali. Ma quando questa vedrà la luce, rappresenterà già la terza iniziativa imprenditoriale scaturita dalla pancia dello studio legale e tributario La Scala e associati, fondato a Milano nel 1991.

«Ci sono opportunità di business legate all'attività legale», racconta a *TopLegal* Giuseppe la Scala, fondatore dello studio, «che per varie ragioni divengono antieconomiche per gli studi o per i loro clienti se affidate ad avvocati. Ma questo non toglie che si tratti di attività interessanti. Non poter essere parte di un'avventura economica, in settori così vicini al nostro e talvolta sinergici, ci sembra un'ipocrisia».

La prima iniziativa intrapresa da La Scala risale a 12 anni fa. Si tratta di una società specializzata nel recupero crediti, attività che originariamente lo studio svolgeva direttamente. Poi le banche hanno capito che il ricorso al legale in via ordinaria era antieconomico e che bisognava rivolgersi ad altri fornitori di servizi.

«Abbiamo immaginato» afferma l'avvocato, «che sul piccolo credito si potesse creare una struttura qualificata che aiutasse le banche nella gestione, nella valutazione dei pacchetti da vendere, nella scrematura del recupero telefonico, nella capacità di vendere il pacchetto nel suo complesso come possibile oggetto di uno strumento finanziario prefigurando le cartolarizzazioni». In questo modo è nata la Spc, una società che oltre a fare il recupero telefonico, era in gra-

do di fare la valutazione del credito, della reperibilità, del tasso di contenzioso connesso a certi pacchetti.

La Spc è detenuta al 90% da una holding che fa capo allo studio e che si chiama Hansa. Tra i clienti principali ci sono Unicredito gestione crediti, così come Deutsche Bank servizio prestitempo. Inoltre l'azienda fa anche le due diligence per clienti che vogliono comprare partite di crediti. Spc funziona con un call center, con telefonisti qualificati (con un avviamento basso a differenza di quanto accade normalmente nei call center). «In questo modo», spiega La Scala, «abbiamo telefonisti preparati a gestire i contratti e ad affrontare le contestazioni e le varie dinamiche del caso. Il cliente preferisce sapere che chi telefona per lui non si limita a ripetere una filastrocca di cui magari non comprende neanche il senso, ma è in grado di interloquire». Del resto, la chiave di volta di strutture di questo tipo è la capacità di negoziare la transazione. Il telefonista sa quali sono i criteri in forza dei quali accettare un certo livello di stralcio.

Tre anni fa, poi, i soci di La Scala hanno capito che un altro mercato su cui potevano affacciarsi era quello dell'investment banking, andando oltre la mera fornitura di servizi legali. È nata così la Garnell, specializzata nell'assistenza a piccole e medie imprese per operazioni di finanza straordinaria, in modo particolare nell'ambito di situazioni speciali e di crisi. Garnell cerca di affiancare aziende e istituzioni in ogni operazione di finanza straordinaria e più in

generale di corporate finance, unendo e valorizzando tanto l'approccio legale quanto quello finanziario tipico dei banchieri d'affari.

«Abbiamo chiamato **Gianluigi Lucchini**», racconta La Scala, «un giovane banchiere che detiene il 30% della società e che veniva da una boutique che si chiama Cenciarrini & Co e poi un'altra società che in Italia rappresenta Julius Baer (a cui fa capo il 20%). Così abbiamo creato una struttura che facesse la merchant bank boutique e con cui gestire tutto il sistema di relazioni e opportunità che passano per uno studio legale». Giuseppe La Scala definisce Garnell «uno strumento di contaminazione culturale» che ha mutato la tradizione di rapporti per cui la banca d'affari e il suo cliente chiamano e dicono:

«Avvocato abbiamo un deal e ci serve un contratto». «Nella sua attività, Garnell si avvale dell'avvocato in modo organico perché in nessun momento si trascurano quelle

condizioni giuridiche che possono condizionare un negoziato», dice La Scala. «Allo stesso modo», prosegue, «l'avvocato non arriva solo per dare il vestito giuridico a un lavoro che lui non ha fatto». Ma soprattutto, Garnell offre al cliente uno strumento di consulenza che si fa carico delle spese legali e presenta una tariffa unitaria. «Con Garnell», spiega il legale, «facciamo la ripartizione del compenso sulla base del lavoro che facciamo a seconda che sia prevalso più l'aspetto finanziario o quello giuridico».

Lo studio, così, ha trovato uno strumento di intercettazione di clientela e operazioni. Garnell, per esempio,

ha relazioni con una merchant bank indiana, Yes Bank, che spesso si presenta in Italia con una vera e propria lista della spesa, cercando di volta in volta aziende farmaceutiche, automotive, tessili, di ricambi automobilistici.

E adesso La Scala punta al mercato dello «spegnimento aziendale». Il progetto è ancora segreto. Ma a quanto pare coinvolgerà anche un gruppo di commercialisti milanesi. «Vorremmo creare una società che si occupi di liquidazioni», racconta, «visto che in Italia, in tanti sanno fornire assistenza alla budgettizzazione, allo start up, alla realizzazione di un piano industriale per un'azienda, ma pochissimi sono in grado di fornire un contributo accademico e consulenziale in materia di spegnimento aziendale.

Chi è stato in grado di immaginare la vita di un'azienda si trova disarmato di fronte alla **v a l u t a z i o n e** dei costi della sua cessazione».

Insomma per Giuseppe La

Non poter essere parte di un'avventura economica in settori vicini e sinergici ci sembrava un'ipocrisia



Giuseppe La Scala

Scala c'è bisogno di professionisti dello «spegnimento» delle aziende. «Noi abbiamo iniziato a far questo con OnBanca prima che passasse a Unicredito», prosegue, «e adesso stiamo seguendo la liquidazione di Getronics in Italia. I liquidatori sono professionisti con cui si ragiona in termini di strategia di liquidazione. Allora, bisogna trovare soluzioni che consentano di chiudere rapidamente a una somma ben precisa, indicata dal consulente allo spegnimento, che non costerà neanche un centesimo in più di quanto preventivato». Il vero punto di forza, dunque, sarà la certezza dei costi. Staremo a vedere. ■