

Un anno di cambiamenti. Lo studio La Scala ha deciso di affrontare questo tempo di crisi ridisegnando in parte il perimetro della strategia e investendo sui dipartimenti che riescono a intercettare i principali flussi di domanda. L'obiettivo? Dare impulso alla crescita dello studio i cui ricavi, nel 2008, sono rimasti sostanzialmente allineati a quelli dell'anno precedente. Il target che i professionisti di questa boutique hanno scelto di darsi è un +12% per riuscire a centrare il traguardo dei 9 milioni di euro.

La prima mossa studiata da **Giuseppe La Scala** e dai suoi soci è stata rafforzare il proprio dipartimento Corporate. Così, dopo l'uscita del socio **Emanuele Rossi**, lo studio ha reclutato **Giovanni Pecorella** dallo studio notarile Guasti (che nei mesi scorsi aveva già perso l'avvocato **Fabio Cattaneo**, passato allo studio Raifer Alberini) a cui è stato affidato il compito di costruire una practice di peso. Pecorella, che porta in dote clientela internazionale come Auchan, trova in studio l'of counsel **Marco Lamandini** e dovrà costruire un team capace di ben posizionarsi nel mercato del societario (che attualmente rappresenta circa il 15% del fatturato globale dello studio), in particolare riuscendo a intercettare anche operazioni straordinarie. Nell'im-

LA SCALA | PER IL 2009, IL FATTURATO È PREVISTO IN CRESCITA DEL 12% CIRCA

VARATO IL RECUPERO CREDITI 2.0

Lo studio schiera 45 persone nell'attività della practice. Rinnovato il dipartimento di Corporate dove entra Pecorella. E con Belli Paci spazio anche all'assicurativo

mediato futuro, lo studio punterà a inserire in questo gruppo un senior associate o un junior partner. Il core business di La Scala, comunque, resta l'attività sul fronte bancario. Una delle più importanti operazioni messe a segno dallo studio nel corso del 2008 è stata la chiusura anticipata, per conto di Neafidi (consorzio di garanzia che fa capo alle sedi locali di Confindustria di Vicenza, Verona, Venezia, Belluno e Rovigo) della cartolarizzazione da 500 milioni di euro dei crediti erogati da Unicredit alle Pmi venete.

Ma sul fronte bancario lo studio ha deciso di investire in quella che

Carriera

SEI PROMOSSI A INIZIO ANNO

Il 2009 si è aperto con una raffica di promozioni nello studio La Scala. L'up grade più rilevante è stato quello di cui ha beneficiato **Sabrina Galmarini** responsabile, insieme a **Ermanno Cappa** (of counsel dello studio) dell'area Compliance, la quale è diventata equity partner.

Inoltre, l'assemblea dei soci ha deciso di nominare 5 nuovi junior partner prestando un'attenzione particolare alle sedi territoriali della boutique.

Le nomine hanno riguardato **Giuseppe Caputi**, responsabile della sede di Roma, **Simona Daminelli**, responsabile del contenzioso bancario, **Stefano La Porta** del dipartimento di diritto civile, **Massimiliano Pappalardo** dell'area Ip/It dello studio e **Paola Strada**, responsabile della sede di Vicenza. ■



Con le banche si lavora sempre più spesso a success fee che può rappresentare anche il 50% del rendimento del pacchetto di sofferenze

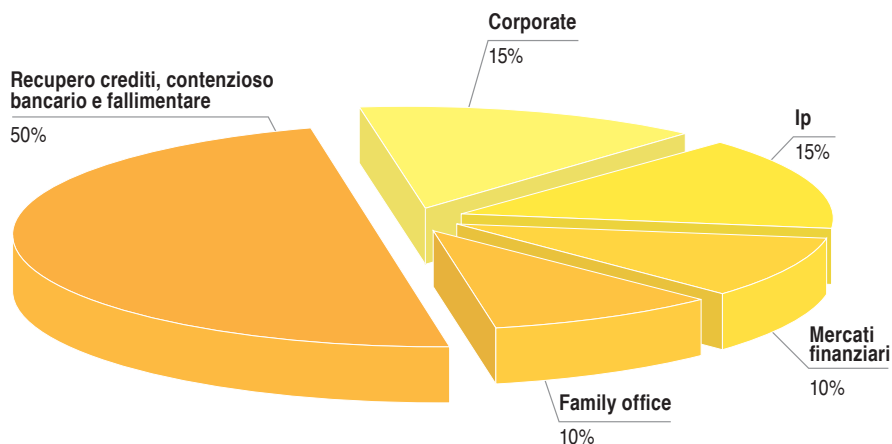
Giuseppe La Scala



si potrebbe definire la versione 2.0 del recupero crediti. Solitamente considerata un'attività di quantità più che di qualità, con gli studi costretti ad accontentarsi di compensi minimi e decisi dalle banche, quella del recupero crediti, secondo Giuseppe La Scala è un'attività che, se gestita con una strategia legale, può avere un ritorno molto importante. «Non si tratta di fare decreti ingiuntivi», spiega La Scala, «ma l'avvocato deve svolgere una due diligence per valutare quanta parte delle sofferenze sarà recuperabile, quale sia la qualità del sottostante e quali siano le caratteristiche della sede giudiziale». In base al risultato di questa due diligence, prosegue il fondatore dello studio, «noi possiamo definire le iniziative da prendere e la soluzione a cui arrivare. Inoltre, l'assistenza sofisticata si fonda sulla finanziarizzazione dei crediti in sofferenza utilizzando strumenti come le cartolarizzazioni o i Cds (credit default swap, ndr)». Un'assistenza di questo genere, secondo La Scala, le banche sono disposte a pagarla. «Sempre più, in questi casi, si ricorre al meccanismo della *success fee*», sottolinea l'avvocato, «che può rappresentare anche il 50% del rendimento del pacchetto». Lo studio, quindi, ha costruito un team (che in tutto conta 45 persone) dedicato a questo settore che fa capo a **Marco Pesenti**, appena sostituito nel ruolo di managing partner da **Christian Faggella**.

Sotto la lente

La suddivisione dell'attività



L'organigramma del recupero crediti 2.0 targato La Scala conta su quattro team divisi per specializzazione: fallimentare concorsuale, esecuzioni immobiliari, Npls (*non performing loans*) e credito al consumo.



Attualmente questo gruppo, con il contenzioso bancario e fallimentare, totalizza circa il 50% del fatturato dello studio. E per il 2009 si stima che la sola attività sul fronte recupero crediti potrà produrre 2 milioni di ricavi. A febbraio 2009 si è unito ai professionisti di La Scala il team dello Studio Belli Paci, guidato dall'avvocato **Luciano Belli Paci**, uno dei maggiori esperti del settore del diritto delle assicurazioni e

della responsabilità civile. Belli Paci, che è entrato in qualità di socio lateral, ha portato con sé anche gli avvocati **Valeria De Leo** e **Isabella Tore**. Questa mossa ha allargato ulteriormente il raggio d'azione della boutique, che nel frattempo aveva subito il ridimensionamento dell'attività sul fronte Tax. Qui, infatti, è venuto meno il team guidato dal commercialista **Angelo Carlo Colombo**, che ha lasciato lo studio a inizio anno. Grosse aspettative, infine, anche per l'attività del dipartimento Ip: il gruppo di lavoro nato nel 2004 (con un fatturato di 100mila euro) ha un budget di 800mila euro per l'anno corrente. Il socio responsabile della practice, **Daniela De Pasquale**, punta anche a siglare un'alleanza con una società tecnica che si occupi, tra l'altro, di Filing e prosecution. (n.d.m.) ■

La distribuzione degli avvocati di La Scala

Sede	Equity Partner	Junior Partner	Lateral	Of Counsel	Collaboratori
Milano	8	3	2	2	34
Torino					2
Roma		1		1	2
Bologna					4
Vicenza		1			3