

# Legge internazionale

**AVVOCATI D'AFFARI** Con la globalizzazione delle operazioni di m&a gli studi legali hanno modificato la strategia cercando alleanze e sodalizi con law firm locali. C'è chi crea best friendship e chi costituisce entità estere

di **Andrea Montanari**

**N**on basta più l'ufficio di rappresentanza oltre-confine. Se il business industriale è mutato nel corso dei decenni e oggi giorno gli affari più rilevanti si perfezionano su base internazionale, ecco che chi lavora dietro le quinte al confezionamento dell'operazione necessita di contatti solidi, di professionisti preparati e, soprattutto, presenti in loco. Per uno studio le-

gale la strada più semplice da percorrere è quella della cosiddetta «best friendship», ossia l'intesa con law firm estere mantenendo l'indipendenza sul mercato locale. Ma vi è anche un'altra opzione. Ed è quella che hanno deciso di percorrere a metà settembre due studi italiani. La novità introdotta dalla milanese Nctm (fatturato di 80 milioni e un network di 265 professionisti, come rilevato dall'analisi sui bilanci 2020 dalla testata specializzata *Legalcommunity.it*). La law firm ha dato vita al progetto Advant, l'associazione che vede coinvolti Altana (Francia) e Beiten Burkhardt (Germania). La newco è un soggetto di diritto svizzero che sarà gestito da un cda composto da sei professionisti. Mentre Altana, Beiten Burkhardt e Nctm resteranno entità legali indipendenti. Un polo che potrà contare su 140 partner, 600 professionisti dislocati in 13 sedi e un fatturato aggregato di 216 milioni. Contestualmente, un altro studio di consulenza milanese, Pennuto Zei & Associati (nell'analisi di *Legalcommunity.it* ha ricavi per 137,8 milioni e 624 professionisti), ha firmato un accordo di best friendship in via esclusiva con le law firm Fidal (Fran-

cia) e Luther (Germania) lanciando al contempo il brand globale, Unyer, che «rappresenta

la prima società di avvocati europea partecipata da studi legali di nazionalità diversa», come è stato specificato dai tre studi che contano su un giro d'affari aggregato di 650 milioni e un pool di 2.500 avvocati.

**Se queste sono** le ultime due novità nel mondo degli avvocati d'affari, va detto che oltre ai grandi studi internazionali e alle divisioni legali delle società di consulenza che hanno branch locali (i vari PwC Tls, Ey, Deloitte, Kpmg, Freshfields, DLA Piper, Cleary Gottlieb, Clifford Chance, Dentons e Latham&Watkins), le storiche law firm italiane hanno da tempo definito la road map estera. BonelliErede - leader di mercato con un giro d'affari di 194 milioni e 476 professionisti - da oltre 10 anni ha dato vita a una rete di «best friend» di collaborazione su scala europea che comprende Bredin Prat (Francia), Hengeler Mueller (Germania), De Brauw (Paesi Bassi), Slaughter and May (Regno Unito) e Uría Menéndez (Spagna e Portogallo). Inoltre lo studio dal 2016 è presente in Egitto grazie alla collaborazione con Bahaa-Eldin Law Office, in Etiopia con Tameru Wondm Agegnehu Law Office, oltre che negli Emirati Arabi Uniti e a Dubai.

Mentre lo storico rivale, Gianni&Origoni (ricavi per 150 milioni e uno staff di 485 professionisti) sin dalla fondazione, il 1988, ha aperto la sede a New York. Da quel momento la strategia di ramificazione internazionale ha seguito tre direttrici. Innanzitutto con la presenza fisica a Londra, Bruxelles,

Shanghai, Abu Dhabi, Hong Kong e Abu Dhabi, poi con i desk (Cina, Corea, Turchia, Russia, Africa e Lussemburgo) e con le associazioni internazionali. La law firm è, infatti, il rappresentante italiano di World law group e World services group. Infine, per tutte le aree non coperte da questi accordi, Gianni&Origoni ha dato vita a accordi di best friendship.

**Ha invece scelto** la via della rete internazionale lo studio Chiomenti (ricavi per 148,6 milioni e 355 milioni) che fa parte di European Network assieme a Gide Loyrette Nouel (Francia), Gleiss Lutz (Germania) e Cuatrecasas (Spagna e Portogallo) e oltre alle sedi estere (Londra, New York, Shanghai, Pechino e Bruxelles) è membro Lex Mundi, la principale associazione mondiale di law firm indipendenti, presente in oltre 100 paesi. Ancora differente è la strategia di Gatti Pavesi Bianchi Ludovici (ricavi per 51 milioni e 138 professionisti) come riferisce il managing partner Stefano Valerio: «Non abbiamo best friend ma con alcuni studi, in piazze finanziarie estere per noi strategiche, abbiamo negli anni sviluppato una consuetudine di relazioni non formalizzata che ci consente anche flessibilità e scelta del miglior partner per il nostro cliente, a seconda delle necessità». Dal canto suo, invece, lo studio Grimaldi (47 milioni di fatturato e 230 professionisti) ha replicato il modello adottato negli anni '90 da Linklaters creando la Grimaldi Alliance.



un modello di network in code-sharing che vede la law firm guidata dal managing partner Francesco Sciaudone centrale in un progetto che al momento conta 34 accordi di joint venture che presidiano 60 giurisdizioni per un network di oltre 1.700 legale. Un progetto che dopo Malesia e Lussemburgo sta per approdare in Cina grazie all'accordo in fase di definizione con una primaria law firm locale. Ha lavorato sempre in un'ottica internazionale lo studio legale Lca fondato da Andrea Carri, che ha intessuto una rete di rapporti professionali con più di quaranta law firm estere, in particolare nel Nord America senza vincoli di esclusiva ma con carattere di preferenzialità a copertura di alcune macroaree dei business del corporate e dell'm&a.

Chi, invece, ha deciso di perseguire una strategie internazionale è lo studio La Scala (ricavi

per 29,7 milioni e 214 professionisti) che punta al consolidamento sul mercato interno a partire dal progetto UniQlegal condiviso con Unicredit e Nctm, oltre all'alleanza con il gruppo Cerved. (riproduzione riservata)



*Paolo  
 Montironi  
 Advant Nctm*



*Massimo  
 Di Terlizzi  
 Pirola Pennuto*



*Francesco  
 Sciaudone  
 Grimaldi*

