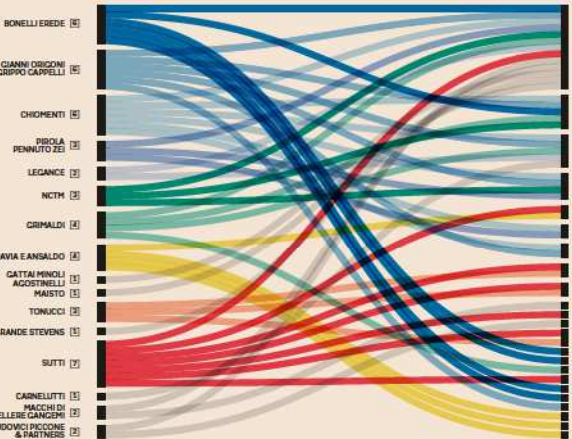


.professioni

LA PRESENZA DEI BIG ITALIANI A LIVELLO MONDIALE

Le sedi estere dei principali studi italiani in ordine di fatturato

- GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPELLI [15]
- CHIOMENTI [15]
- PIROLA PENNUTO ZEL [15]
- LEGANCE [15]
- NCTM [15]
- GRIMALDI [15]
- PAVIA EANSALDO [15]
- CATTAI MINOLI ACCOTTINELLI [15]
- MAISTO [15]
- TONUCCI [15]
- GRANDE STEVENS [15]
- SUTTI [15]
- CARNELUTTI [15]
- MACCHI DI CELLESI GANCERLI LUDOVICI PICCONE & PARTNERS [15]



note: nelle scorse settimane monitorato via archivio Instagram @ 15a\_studio con sede a Roma e a guida editoriale internazionale nella regione del nord, con una presenza in Libano e Arabi Sauditi fonte: Legalscommunity.it

I DIECI PRINCIPALI NETWORK

NETWORK	STUDI LEGALI ITALIANI PRESENTI
LexMundi	Chiomenti
First Law	Mondini Rusconi
Interlaw	De Berti Jacchia Frattini
Interlexgroup	Lighi e Nunziante
Mertitas	Pirola Pennuto Zel e Associati
Multi Law	Astorio Di Amato e Associati; Jenny e Portolano Cavallo
Tag Law	Sutti
TerraLex	Carabba&Partners Carnelutti
The World Law Group	Gianni Origoni Grippo Capelli and Partners
World Service Group	Gianni Origoni Grippo Capelli and Partners

fonte: elaborazione di sole 24 ore su dati chambers and partners

DIARIO LEGALE LE NOVITÀ DAGLI STUDI

CHI CRESCE Tre nuovi partner per Whitters in Italia

Continua la crescita di Whitters in Italia. Nel giro di nomine globale sono tre (su 14) i nuovi partner italiani: Stefano Olivotto del team corporate, Marile Rota in quello dispute resolution,



Sharon Whitehouse nel team corporate inglese su Milano. A Londra promossa un'altra italiana: Alessia Paoletto, esperta di successioni e pianificazioni internazionali.



Rüdi & Partner annuncia la nomina a partner dell'avvocato di diritto tedesco Evelyn Ziebs, a Milano come avvocato stabilito specializzato in diritto commerciale e M&A.

Promossi con lei Franca Vianello e Manuel Buratti, associate partner rispettivamente su Padova e Bolzano. Firenze entra nel novero delle sedi Deloitte Legal in Italia. Il settimo ufficio è affidato alla guida del partner Massimo Zamorani, che conta già sulla presenza di Sergey Orlov, mentre si guarda all'ingresso di altre figure professionali.

CHI ENTRA Marianna Zhuo Wen entra al China desk di Ey

Allen & Overy sceglie Sally Dewar per guidare il proprio Strategy group, la nuova attività di consulenza in ambito regolamentare, che integra i servizi legali già offerti alle istituzioni finanziarie a livello internazionale.



Forti dell'esperienza di coordinamento per diversi progetti cinesi in Italia affiliati a Kpmg e Crowe, Marianna Zhuo Wen entra in Ey con il compito di rafforzare le relazioni tra il

China desk transactions, tax & legal per le operazioni nel Mediterraneo, e i colleghi cinesi. La nuova senior manager è specializzata in operazioni M&A cross border e capital markets.

L'AFFARE Saxa Gres emette bond assistita da Dia Piper

L'emissione dei bond di Saxa Gres per un massimo di 75 milioni di euro è lo strumento finanziario per avviare un innovativo processo di economia circolare che guarda ai mercati europei. Il prestito obbligazionario Crestone Romi, con scadenza 2023, è quotato al Third Market di Vienna. La società che produce piastrelle e materiali per la pavimentazione usando parte del materiale inerte che proviene dal termovalorizzatore di San Vittore è stata assistita da



Luciano Morello, oltre a una squadra specializzata in banking & finance coordinata dal legal director Claudio D'Alia, e quelle tax (Andrea Di Dio) ed equity capital markets (Francesco Andalini).

LA NUOVA ROTA La start up Lex Town: un hub delle competenze

Si chiama Lex Town e ha la forma di un network formato da 50 avvocati tra cui Pietro Madonia, Bruno Sigro e lo studio Gianzi. La start up innovativa immaginata dall'imprenditore Gianluca Profili è una sorta di hub delle competenze per offrire assistenza "su misura" per ogni tipo di problematica legale.

A cura di Elena Pasquini

Avvocati senza frontiere

L'apertura di una filiale, l'adesione a un network o la creazione di un desk «dedicato» sono le possibili strade da percorrere

Studi italiani sempre più globetrotter Una rete tirata da Londra alla Cina



Pagina a cura di Chiara Bossi

Sempre più globetrotter e proiettati sui mercati internazionali. Per accompagnare le imprese direttamente nei territori di sbocco ed essere pronti a intercettare i progetti di investimento stranieri in Italia. Dall'inizio dell'anno sono sei gli studi legali italiani che hanno inaugurato una nuova sede all'estero. In tutto, secondo l'ultima fotografia scattata da Legalkommunity, tra i 12 big italiani per fatturato sono 16 (pari al 64%) quelli che hanno almeno una presenza stabile oltre i confini nazionali. Una scelta dettata dal settore di riferimento, dalle esigenze dei clienti e soprattutto da una precisa strategia per riciclare le competenze dei grandi firm anglosassoni e americani.

La meta più gettonata è Londra, da anni considerata un vero e proprio hub per l'attività internazionale e crocevia delle operazioni transfrontaliere. Qui sono attive 13 realtà legali italiane che non temono la Brexit, anzi la considerano un'opportunità: allo scoccare del 30 marzo 2019, se la data del divorzio di Londra dall'Unione europea verrà confermata, avranno già un vantaggio rispetto ai loro concorrenti e li aiuteranno a districarsi tra le nuove regole. Avanza New York, dove cinque tra i principali studi hanno scelto di avere una sede. Due di essi (Legance e Grimaldi) l'hanno appena avvistata. Se in passato la Grande Mela era una base operativa per una consulenza circoscritta al territorio newyorkese, oggi sta diventando sempre più strategica come avamposto per tutto il Paese. Ci sono poi i presidi a Bruxelles, vicino al cuore pulsante delle istituzioni europee e alla politica antitrust comunitaria, o a Francoforte, quartier generale della Bce e altro importante centro finanziario europeo.

Se poi il mercato diventa sempre più globale, anche gli studi si adeguano. L'Asia è ormai a portata di mano, con Shanghai in testa, seguita da Pechino e Hong Kong. C'è chi scommette su una precisa area geografica, come l'Est Europa, o chi preferisce diversificare. E guadagna progressivamente terreno Dubai, sempre più uno snodo verso l'Asia e l'Africa. In quest'ultima si sono già insediati i primi pionieri, come lo studio Bonelli Erede ad Adois Ababa (Etiopia) e in Egitto. «L'Africa - osserva il direttore di Legalkommunity Nicola Di Molfetta - sarà con ogni probabilità la nuova frontiera. Anche Gianni Origoni and Partners ha recentemente dichiarato il proprio interesse per l'area e altri studi stanno alla finestra. I prossimi cinque anni saranno cruciali per osservare il trend».

L'apertura di una sede estera è solo una delle tre modalità che gli studi possono mettere in campo nella loro strategia di internazionalizzazione. La seconda è l'adesione a un network, più o meno strutturato: la prestigiosa rivista Chambers and Partners ne cita almeno 25 in cui sono presenti studi italiani. Dieci di questi rientrano della categoria "Elite". Riuniscono law firm di vari Paesi, simili per clientela e settori di riferimento, che consentono di raggiungere aree dove non è possibile avere una presenza fisica, con un effetto moltiplicatore anche in termini di clienti (e ricavi). Per fare parte del club occorre rispettare una serie di requisiti validi per tutti gli studi appartenenti e verificati periodicamente. Al network strutturato alcuni studi preferiscono invece relazioni meno esclusive.

Infine la terza via, quella di un desk specializzato in un particolare mercato, una task force all'interno della sede principale in Italia. Uno degli ultimi ad aver visto la luce è il China Desk di Pavia e Ansaldo.

Tre soluzioni a confronto

CHIOMENTI

Pionieri delle sedi all'estero



Filippo Modulo Managing partner

In principio fu Londra, nel 1993. Tre anni dopo è stata la volta di Bruxelles e, a seguire, New York. Poi la rotta asiatica con Pechino, Hong Kong e Shanghai. Lo studio Chiomenti è stato uno dei primi pionieri italiani all'estero, con l'apertura di sei sedi dove oggi lavorano in tutto 30 persone. Ma è anche socio fondatore di due prestigiosi network LexMundi dal 1989, e lo European Network dal 2012.

«L'apertura di sedi nei mercati esteri - dice il managing partner Filippo Modulo - è stata la risposta a fatti storici o economici non una semplice vetrina, ma un'assistenza concreta a imprese e banche italiane, e anche punto di riferimento per operatori esteri che intendono investire da noi». Dove non arriva la presenza fisica si può attivare la "rete". «LexMundi - spiega - riunisce 150 studi internazionali, ciascuno di un Paese diverso, con standard e caratteristiche affini al nostro, periodicamente verificati». A questo si aggiunge il network europeo insieme allo studio francese Gide Loyrette, a quello spagnolo Cuatrecasas e al tedesco Gleiss Lutz.

SUTTI

Tris di modelli per trovare un'identità



Stefano Sutti Senior partner

«L'internazionalizzazione è stata un modo per differenziarsi, trovare un'identità e diventare più competitivi anche sul mercato italiano. A parlare è Stefano Sutti, senior partner dello studio che conta oggi sette sedi estere. Con modelli diversi a seconda del mercato. «Londra e Tokyo - spiega - sono due uffici di rappresentanza, dove ci occupiamo essenzialmente

di problematiche di aziende italiane». Poi è stata la volta di Bulgaria, Romania, Croazia e Serbia. «Qui - spiega - siamo stati contattati da avvocati locali, abbiamo avviato un processo di fusione con studi autoctoni e lavoriamo soprattutto con clienti locali o internazionali». L'ultima arrivata è Berlino nel 2017, con l'assistenza ad aziende italiane, ma anche a realtà tedesche interessate al nostro Paese. Oggi sui 120 legali dello studio circa la metà è operativa in una sede estera e quasi un terzo del fatturato viene realizzato con clienti stranieri.

PEDERSOLI

Relazioni consolidate e indipendenti



Antonio Pedersoli Equity partner

Non ha sedi all'estero e non ha aderito a un network. Pedersoli ha scelto piuttosto una via alternativa. «La nostra strategia - spiega l'equity partner Antonio Pedersoli - è basata sulla costituzione nelle diverse giurisdizioni di relazioni con professionisti e studi legali indipendenti, senza vincoli a un network. Abbiamo così la possibilità di rivolgerci, per ogni esigenza del cliente, agli esperti più qualificati scelti tra

studi simili a noi per filosofia, approccio e professionalità, con cui intratterremo relazioni consolidate». Fa però eccezione la Cina, una delle aree di interesse per lo studio legale che da circa 8 anni ha deciso di investire il tempo e risorse. In questo caso - dice - ha chiavato in mano la relazione diretta con istituzioni e società cinesi, che spesso hanno carattere governativo, come punto di riferimento per loro eventuali business in Italia. Da allora Antonio Pedersoli e altri due partner hanno spesso la valigia in mano. Direzione Via Della Seta, almeno quattro volte all'anno.