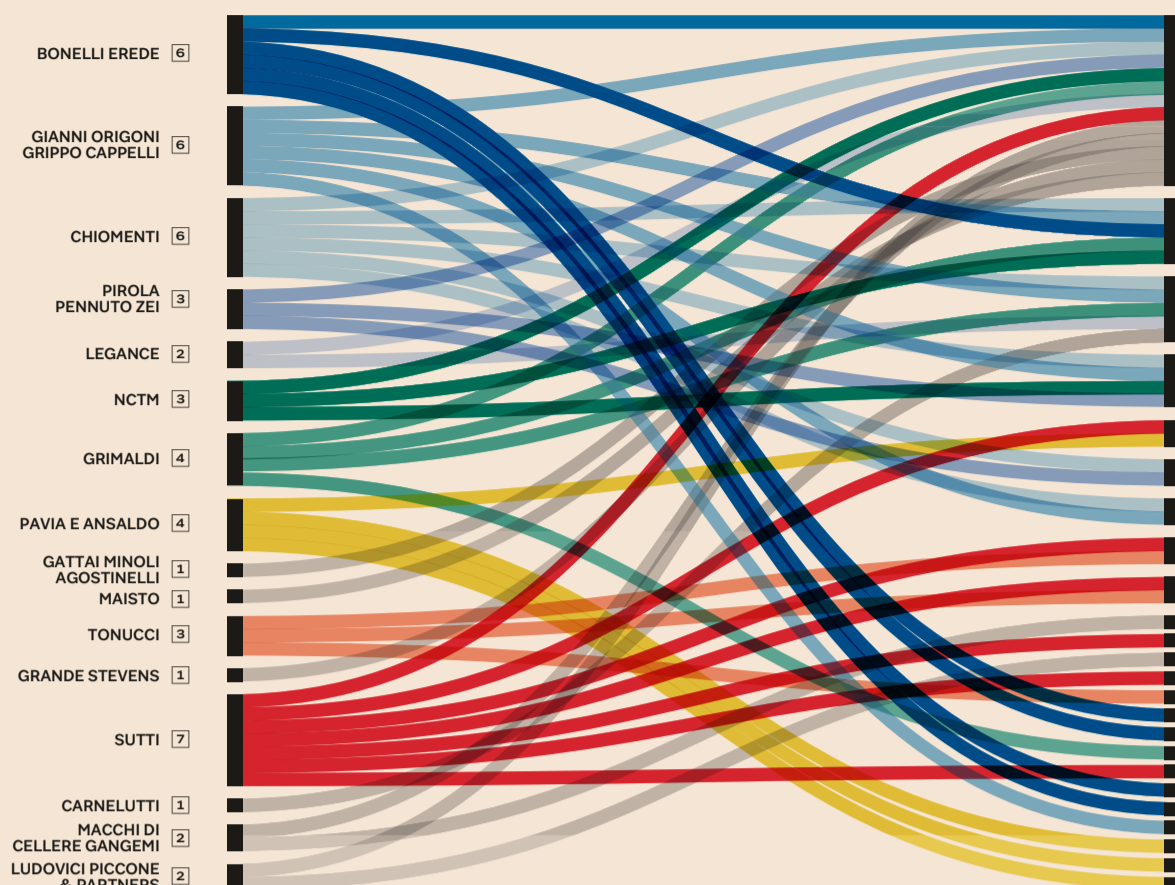


**LA PRESENZA DEI BIG ITALIANI A LIVELLO MONDIALE**

Le sedi estere dei principali studi italiani in ordine di fatturato



Nota: Nelle scorse settimane BonelliErede ha annunciato l'integrazione di Tia, studio con sede a Dubai e, grazie a relazioni internazionali nella regione del Golfo, con una presenza in Libano e Arabia Saudita.  
Fonte: Legalcommunity.it

**I DIECI PRINCIPALI NETWORK**

NETWORK	STUDI LEGALI ITALIANI PRESENTI
LexMundi	Chiomenti
First Law	Mondini Rusconi
Interlaw	De Berti Jaccchia Frattini
Interlexgroup	Ughi e Nunziante
Meritas	Pirola Pennuto Zei e Associati
Multi Law	Astolfo Di Amato e Associati; Jenny e Portolano Cavallo
Tag Law	Sutti
TerraLex	Carabba&Partners Carnelutti
The World Law Group	Gianni Origoni Grippi Cappelli and Partners
World Service Group	Gianni Origoni Grippi Cappelli and Partners Chambers and Partners

Fonte: elaborazione Il Sole 24 Ore su dati Chambers and Partners

**DIARIO LEGALE**

LE NOVITÀ DAGLI STUDI

**CHI CRESCE**

**Tre nuovi partner per Whilters in Italia**

Continua la crescita di Whilters in Italia. Nel giro di nomine globale sono tre (su 14) i nuovi partner italiani: Stefano Cignozzi del team corporate, Matilde 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.



**Evelyn Ziebs.** Nuovo socio di Rödl & Partner, specializzata in M&A

**Rödl & 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 settimanale 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 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. Attualmente Dewar è managing director in JP Morgan a Londra, a capo dell'international regulatory affairs. Forte dell'esperienza di coordinamento per diversi progetti cinesi in Italia affidati 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.



**Sally Dewar.** Alla guida del neonato Strategy group di Allen & Overy

**L'AFFARE**

**Saxa Gres emette bond assistita da Dla Piper**

L'emissione del 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 Grestone Bond, 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 **Dla Piper**, che ha impegnato un team di Debt capital markets guidato dal partner 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 Aleandri).



**Luciano Morello.** Partner del dipartimento Debt capital markets di Dla Piper

**LA NUOVA ROTTA**

**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 Sgromo 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 Bussi**

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 Legalcommunity, tra i 25 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 ricalcare le orme delle grandi *law firm* anglosassoni e americane.

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 29 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 avviata. 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 Addis Abeba (Etiopia) e in Egitto. «L'Africa - osserva il direttore di Legalcommunity 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 26 in cui sono presenti studi italiani. Dieci di questi rientrano nella 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.

**All'ombra della City.** Londra è la meta più gettonata: 13 big legali italiani hanno aperto una sede lì. La Brexit non spaventa, anzi viene vista come un'opportunità

«Per poter diventare un punto di riferimento su scala internazionale - chiarisce Di Molfetta - occorre avere un forte radicamento nel Paese di origine e un track record che possa certificare l'esperienza acquisita. La scelta di internazionalizzare l'attività legale deve far parte di una precisa strategia».

Quale strada possono percorrere gli studi che puntano a diventare operativi anche all'estero? Paola Parigi, consulente per il marketing strategico degli studi non ha dubbi: «La prudenza - dice - è d'obbligo: occorre conoscere profondamente il Paese, la sua situazione geopolitica e la sua cultura. Meglio inoltre tentare l'approdo in una nuova realtà con un portafoglio clienti già costituito, piuttosto che pensare di crearlo nel Paese di destinazione». La fase di ambientamento - spiega Parigi - dura in genere circa un anno e «serve un intenso lavoro di relazioni, anche con studi legali affini al proprio».

La tendenza all'internazionalizzazione si traduce in nuove opportunità di lavoro. Ne sa qualcosa *Chambers and Partners*, società con sede a Lugano che opera nel settore risorse umane su scala internazionale. «Gli avvocati d'affari, di cui registriamo una buona domanda - afferma Giuseppe Brambilla, director executive search specializzato in ambito legale - sono figure sempre più richieste, in particolare in Cina. Sono infatti numerosi gli studi legali italiani che cercano professionisti con un'ottima conoscenza di questa realtà. I cinesi sono tra i clienti più difficili da soddisfare: prediligono trattare con professionisti che abbiano la loro stessa provenienza e ne conoscano bene mercato e cultura. Quindi, se non di origine cinese, scelgono sicuramente chi conosce la loro lingua e chi ha maturato esperienza lavorativa nel Paese».

**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 1999, 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.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**SUTTI**

**Tris di modelli per trovare un'identità**



**Stefano Sutti** Senior partner

«L'internazionalizzazione è stata un modo per differenziarci, 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 129 legali dello studio circa la metà è operativa in una sede estera e quasi un terzo del fatturato viene realizzato con clienti stranieri.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**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 vincolarci 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 intratteremo 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 - la chiave è stata per noi 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.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA