

ITALIAN DESK

Al servizio del Paese

Chiusa la stagione degli sbarchi in Italia, le law firm internazionali si attrezzano con Italian desk per creare nuovi modelli di offerta. Partnership di business, esternalizzazione delle funzioni in-house e triangolazioni con paesi terzi tra le proposte più apprezzate dai clienti

di Maria Buonsanto



© Lim Seng Kit - Dreamstime.com

L'Italia, da tempo, non è più meta d'approdo per le grandi law firm internazionali.

Ma ciò non vuol dire che non ci sia interesse nei confronti del business proveniente dal Belpaese. Ne è prova la recente classifica stilata da Thomson Reuters sulle principali operazioni di m&a italiane portate a termine nel corso del 2013. Scorrendo la lista è interessante notare come figurino solo sei insegne tricolore nel primo quartile in confronto a 19 law firm straniere che mettono in cassa i ricavi generati dal business nostrano. E di queste 19, ben otto non hanno una presenza in Italia. Figurano, infatti, i nomi degli studi americani Arnold & Porter, Sullivan & Cromwell e

Skadden Arps Slate Meagher & Flom, gli inglesi Herbert Smith Freehills, gli spagnoli Uría Menéndez, i francesi De Pardieu Brocas Maffei, gli olandesi De Brauw Blackstone Westbroek e, infine, gli svizzeri Homburger. In altre parole, nella classifica compaiono più studi senza sede in Italia di insegne italiane.

Le realtà estere hanno, quindi, capito che si può operare in Italia senza far gravare sulla struttura i costi richiesti da una

presenza diretta. La risposta più immediata a questa necessità è la costituzione di Italian desk presso sedi oltreconfine.

L'Italia servita oltremanica

Londra, centro della finanza europea, da sempre costituisce un hub privilegiato per operare attraverso Italian desk nei settori capital markets (equity e debt) ed m&a. Da oltre un ven-

tennio, lavora oltremanica con clienti italiani Skadden Arps. Il desk, che conta sei professionisti (due soci, due counsel e due collaboratori), tra il 2012 e il 2013 è stato advisor di otto grandi operazioni m&a italiane, per un valore complessivo di 11,3 miliardi di dollari. Tra le ultime, la vendita di Gentium a Pharmaceuticals e l'acquisizione da parte di Assicurazioni Generali del 49 per cento di Generali Ppf Holding. Operazioni che gli sono valse il quinto

Lussemburgo, un Paese business-oriented

«L'estrema stabilità del Paese, originata dalle lungimiranti politiche economiche e sociali poste in essere dal Governo, con il sostegno di un ampio e forte consenso nazionale, ha da sempre consentito al Lussemburgo di affermarsi come un Paese business oriented». Lo sostiene **Fabio Trevisan**, socio di Bonn Steichen & partners e ideatore dell'Italian desk dello studio. Bonn Steichen, nato nel 2011 dopo lo scissione di Bonn Schmitt & Steichen, ha deciso di creare da subito il suo Italian desk che ora conta un socio e sei collaboratori. Lo studio – che in questo momento fa sapere di prestare assistenza per la costituzione di un fondo d'investimento Sif a una società italiana che si appresta a lanciare un progetto nel settore tu-

ristico – opera nella finanza strutturata, così come in materia tax, corporate e Ip. L'Italian desk, infatti, come conferma lo studio, non ha un ambito di specializzazione particolare ma riflette, piuttosto, le aree di competenza che caratterizzano Bonn Steichen & partners in generale. Vale a dire tutte le aree del diritto disciplinate dalla normativa lussemburghese e internazionale: dalle attività di holding, di ricerca e sviluppo, di gestione della proprietà intellettuale, a quelle di logistica, e-commerce, nonché quelle bancarie e finanziarie. Sono tutte attività per cui il Lussemburgo è una piattaforma ideale grazie alla sua stabilità politica e sociale, all'accesso al credito facilitato e a minor costo e alla leadership europea nei fondi d'investimento. [TU](#)

posto nella classifica Thomson Reuters. In precedenza, la squadra aveva gestito le relazioni internazionali di Seat Pagine Gialle per la procedura di concordato preventivo e ha affiancato Brunello Cucinelli insieme a Nctm per l'ammissione in Borsa Italiana.

Una practice italiana a Londra è appetibile anche per gli americani, che per affinità linguistica e culturale scelgono di utilizzare la City come ponte per intercettare il business proveniente

dall'Italia. Tra i lateral più recenti che hanno movimentato i flussi in entrata e in uscita nelle sedi londinesi delle law firm americane c'è l'ingresso, datato giugno 2013, di **Chiara Del Frate** come special counsel di K&L Gates, che è stata anche l'ultima delle insegne americane a sbarcare in Italia, attraverso la fusione nel febbraio 2012 con Marini Salsi Picciau. A partire dal 2011, invece, a presidiare da Londra la practice italiana dello statunitense Brown Rudnick è

Massimo Galli, che tra i clienti annovera F2i, Igd - Immobiliare grande distribuzione, Ilapak, Mediobanca, Pramac e Savino del Bene. Pur contando solo su Galli e su un numero di collaboratori variabile e non esclusivamente dedicato alla practice italiana, il desk collabora assiduamente con diversi studi: Chiomenti, Lombardi Molinari Segni, Gianni Origoni Grippo Cappelli & partners, Pavia e Ansaldo, Bonelli Erede Pappalardo e Carnelutti.



Germania

Diritto senza barriere,
mercato senza frontiere.

In Usa vince la business partnership

Se lo studio americano Brown Rudnick ha scelto di presidiare il mercato italiano da Londra, ci sono studi americani che hanno optato, invece, per l'apertura di un Italian desk oltreoceano. Sheppard Mullin Richter & Hampton nel 2006 ha messo a capo della practice italiana con sede a Washington Dc **Lucantonio Salvi**, che aveva già sviluppato un desk

focalizzato sull'Italia per Latham & Watkins. Nel 2012, Sheppard Mullin ha seguito Parmalat per gli aspetti di diritto americano nell'acquisizione da parte di Lactalis.

A distanza di due anni dall'apertura dell'Italian practice, guidata da **Giuliano Iannaccone**, anche lo studio americano con base a New York Tarter Krinsky & Drogin ha deciso di ampliarne la portata, trasformando lo scorso aprile la

divisione dedicata alla clientela italiana in un vero e proprio Italian desk, a cui fanno riferimento altri tre professionisti.

Sempre in aprile ad essere rafforzato a New York è stato l'Italian desk di Greenberg Traurig – nato nel 2005 con la costituzione dell'alleanza strategica con lo studio Santa Maria – che ha visto l'ingresso di **Gabriel Monzon-Cortarelli** in qualità di coreponsabile dell'Italian desk insieme a **Luigi Santa Maria**.



PLMJ 
SOCIEDADE DE ADVOGADOS, RL

INNOVAZIONE OLTRE OGNI ASPETTATIVA

SOCIETÀ DI AVVOCATI IBERICA DELL'ANNO
The Lawyer European Awards 2012

MIGLIORE SOCIETÀ PORTOGHESE DI AVVOCATI
Chambers European Excellence Awards 2009, 2012

25ª SOCIETÀ DI AVVOCATI PIÙ INNOVATIVA DELL'EUROPA CONTINENTALE
Financial Times – Innovative Lawyers Awards 2011-2013

Alla PLMJ troverete un ufficio italiano in cui lavora un gruppo di avvocati creativi dotati di grande esperienza e capacità professionale, che hanno un approccio nettamente innovativo rivolto al business, che potrà aiutarvi a prosperare anche nelle condizioni più avverse.

L'ufficio italiano della PLMJ è costituito da un gruppo di avvocati che hanno una profonda conoscenza della lingua, del mercato e della cultura italiana e un'ampia esperienza ottenuta mediante anni di consulenze a clienti e compagnie di origine italiana o con capitale italiano. Le qualifiche accademiche, il background giuridico e l'esperienza professionale di questi avvocati permettono loro di soddisfare prontamente ogni esigenza dei clienti in questo settore.

Diamo il nostro meglio, anche nelle circostanze più avverse, e mettiamo a disposizione, 24 ore su 24 e 7 giorni su 7, a nostra competenza nel business, che innova le soluzioni legali ben oltre ogni aspettativa dei nostri clienti più esigenti.

Condividiamo l'esperienza. Innoviamo le soluzioni.

www.plmj.com

PLMJ
INTERNATIONAL
LEGAL NETWORK

www.plmjnetwork.com

ANGOLA • BRASILE • CAPO VERDE • CINA • MACAO • MOZAMBICO • PORTOGALLO • SVIZZERA

SEGUITECI SU LINKEDIN
www.linkedin.com/company/plmj



Restando nella Grande Mela, non di Italian desk ma di vera e propria boutique italiana all'estero si può parlare per Altieri Esposito & Minoli. Attivo dal 2006, lo studio ha tre partner: **Gianluigi Esposito, Richard Altieri ed Eugenio Minoli**, che si avvalgono di tre collaboratori. Specializzato in diritto societario ed m&a, luxury & fashion e investimenti diretti, lo studio – così come la maggior parte degli Italian desk presenti all'estero – lavora sia

con le pmi e le start-up sia con le grandi aziende, soprattutto nel settore moda. «Mentre le grandi società richiedono un servizio estremamente mirato e una consulenza meramente tecnica, per le pmi il discorso cambia. Bisogna diventare loro partner di business», commenta Gianluigi Esposito, già fondatore della sede newyorkese di Chiomenti, dalla quale si distaccò nel 2006 per giocare da libero. E continua: «Diventare partner di business

talvolta richiede anche la condivisione dei rischi economici». Una logica che rispecchia una cultura diversa di fare business legale tipicamente americana. Basti pensare al modus operandi di una delle principali insegne californiane, Wilson Sonsini Goodrich & Rosati, specializzata in technology e life sciences, che in più di un caso ha deciso di acquisire una partecipazione azionaria, entrando a tutto tondo nel business del cliente.



I principali Italian desk (Studi stranieri che non hanno sedi italiane)

Studio	Sede	Avvio	Squadra (soci)
Garrigues	Spagna	2003	16 (6)
Graf von Westphalen	Germania	2009	15 (5)
Sheppard Mullin Richter & Hampton	Usa	2006	15 (5)
Gsk Stockmann + Kollegen	Germania	2005	10 (5)
Bonn Steichen & partners	Lussemburgo	2011	7 (1)
Beiten Buckhardt	Germania	2012	6 (4)
Altieri Esposito & Minoli	Usa	2006	6 (3)
Van Campen Liem	Olanda	2012	6 (3)
Loyens & Loeff	Belgio	2004	6 (2)
Skadden Arps Slate Meagher & Flom	Uk / Belgio	c.1992	6 (2)
Greenberg Traurig	Usa	2005	5 (3)
Kunz Schima Wallentin	Austria	1994	5 (3)
De Wolf & partners	Belgio	2006	4 (1)
Meyer-Reumann & partners	Dubai	2006	4

Il desk come general counsel esterno

Questa cultura più fluida e meno ancorata a schemi rigidi tipicamente americana si rintraccia anche in Europa. In particolare, in Germania, dove i rapporti che regolano la consulenza esterna sono meno standardizzati rispetto all'Italia. Tanto che non è inconsueto che l'advisor possa legarsi al cliente, anche solo temporaneamente, in qualità di outside general counsel.

È la tipologia di rapporti di cui parla a TopLegal **Eckart Petzold**, partner dello studio tedesco Gsk Stockmann + Kollegen e responsabile dal 2005 dell'Italian desk, che conta su 11 professionisti e nel Belpaese lavora in collaborazione con Nunziante Magrone. Petzold spiega a TopLegal, parlando dell'assistenza prestata a Caffitaly System, azienda operante nella fornitura di capsule per il caffè nata come spin-off

di Saeco, che «l'assistenza continuativa alla società si è trasformata in un rapporto che ha convogliato nella mia figura, seppur senza alcuna formalizzazione, il ruolo di legale di riferimento per tutti i rapporti internazionali con i quali Caffitaly genera il 90% del proprio fatturato». In altre parole, una sorta di general counsel estero.

Parlando, invece, dei rapporti tra Italia e Germania, Petzold li definisce «rapporti particolar-



ASSOCIATION D'AVOCATS

Paris

Milano

Torino

L&P riunisce professionisti francesi ed italiani, provenienti da primari studi internazionali o dal mondo dell'impresa e consacra una parte preponderante della propria attività a pratiche di dimensione internazionale.

Il Desk Italia-Francia di L&P è esclusivamente dedicato agli operatori italiani che sviluppano la propria attività in Francia ed alle società francesi che hanno interessi o progetti d'investimento in Italia.

Il Desk è animato da avvocati, iscritti all'Ordine degli Avvocati di Parigi, oltre che a quelli di Milano o di Torino e che hanno una perfetta conoscenza del contesto giuridico, economico e sociale, sia italiano che francese.

I mandati tricolori

Clienti seguiti dagli Italian desk

Studio	Sede	Clienti
Altieri Esposito & Minoli	Usa	Cremonafiere, start-up, pmi, grandi aziende, soprattutto nel settore moda
Beiten Buckhardt	Germania	Falck, Pelliconi, Radiomarelli, Sambonet Paderno, Uteco
Brown Rudnick	Uk	F2i, Igd - Immobiliare grande distribuzione, Ilapak, Mediobanca, Pramac, Savino del Bene
Garrigues	Spagna	Operatori nei settore alberghiero, automobile, gioco, moda e lusso
Greenberg Traurig	Usa	Società a bassa, media e grande capitalizzazione, enti finanziari e persone fisiche
Gsk Stockmann + Kollegen	Germania	Coin/Oviesse, Eni, Finmeccanica, Impregilo
Meyer-Reumann & partners	Dubai	Aziende di consulenza, infrastrutture, oil & gas, trading
Plmj	Portogallo	Aziende piccole, medie, grandi e multinazionali, clienti privati
Schoenherr	Austria	Inergia (gruppo Santarelli)
Sheppard Mullin Richter & Hampton	Usa	Parmalat
Skadden Arps Slate Meagher & Flom	Uk / Belgio	Assicurazioni Generali, Banca Intesa, Brembo, Brunello Cucinelli, Gentium, Maire Tecnimont, Ministero delle Finanze, Seat Pagine Gialle, Tiscali
Van Campen Liem	Olanda	Autogrill, De Agostini, Diesel, Ferragamo, Sorigenia
Verhaegen Walravens	Belgio	Confetra
Wkb Wiercinski Kwiecinski Baehr	Polonia	Inail, Sace, Salini

GSK STOCKMANN
+ KOLLEGEN

GSK Stockmann + Kollegen

Consulenza a 360 gradi alle imprese italiane in Germania.

- Desiderate accedere al mercato tedesco con la vostra attività commerciale?
- Volete costituire una succursale, una società affiliata o una joint venture?
- Cercate un canale di distribuzione in Germania?
- Volete acquistare un'azienda tedesca?

Noi Vi diamo una mano.

L'Italian Team di GSK Stockmann + Kollegen vanta competenze d'eccellenza in campo commerciale e societario, incluse le operazioni di Mergers & Acquisitions transfrontaliere ed il finanziamento di imprese.

Oltre alla perfetta conoscenza della lingua italiana e tedesca, i dieci avvocati dell'Italian Team di GSK Stockmann + Kollegen si contraddistinguono per la "doppia cittadinanza", qualità che consente una migliore comprensione dei sistemi giuridici, delle mentalità e le realtà dei due paesi: una risorsa inestimabile che consente di appianare conflitti e di risolvere i problemi sul nascere, sveltendo e rendendo più trasparente e flessibile ogni attività cross-border.

GSK Stockmann + Kollegen I vostri avvocati in Germania

www.gsk.de

GSK STOCKMANN
+ KOLLEGEN

GSK. LA DIFFERENZA.

BERLINO DÜSSELDORF FRANCOFORTE AMBURGO HEIDELBERG MONACO STOCCARDA BRUXELLES SINGAPORE

Manteniamo un'alleanza strategica con: Nabarro LLP (Regno Unito), August & Debouzy (Francia), Nunziante Magrone (Italia) e Roca Junyent (Spagna).

mente complessi, che – seppur in maniera discontinua – hanno legato i due Paesi a doppio filo». Advisor di clienti come Eni, Ansaldo Energia, Ansaldo Sts e Finmeccanica nonché di aziende medio-grosse e di famiglia, Petzold spiega che «dal 2008 al 2010 si è assistito a un calo degli investimenti, a cui è seguita una ripresa, la cui durata è difficile dire fino a quando continuerà».

Le triangolazioni di business

Per evitare il pericolo che il business legato all'Italian desk possa esaurirsi, ci sono studi che sfruttano la loro presenza in diverse giurisdizioni per effettuare delle vere e proprie triangolazioni, in cui l'Italian desk diventa punto di snodo tra il cliente italiano e una giurisdizione terza. Tra questi, c'è il tedesco Meyer Reuman, il cui Italian desk è retto da **Marco Zucco**. Consulente di aziende di tutte le dimensioni – con prevalenza di quelle che fatturano tra i 10 ed i 150 milioni di euro – e operanti in vari settori (oil & gas, infrastrutture, manufacturing, trading, retail, consulenza), Meyer Reuman ha deciso di cavalcare l'attenzione emiratina nei confronti dell'Europa in generale; e del made in Italy in particolare. Sfruttando anche la tradizionale presenza italiana in quella regione, legata al settore energy

e infrastrutture, sovrintende i rapporti tra i clienti italiani e gli investitori emiratini.

La stessa strategia muove le fila di altri studi europei. Il primato per giurisdizioni in cui opera il suo Italian desk va all'austriaco Schoenherr, che dall'aprile del 2008 ha inaugurato la practice italiana sotto il coordinamento di **Daniele Iacona**, che opera in Romania, Bulgaria, Moldova, Polonia, Repubblica Ceca, Serbia, Slovenia e Turchia. «Lavorare in giurisdizioni diverse ti permette di diversificare il rischio e di cavalcare ogni anno i diversi trend offerti dai paesi in cui l'Italian desk opera», spiega Iacona.

Utilizzando Parigi come snodo per coordinare gli interessi dei loro clienti anche in altre giurisdizioni – come nel Nord Africa francofono – i francesi di L&P, che hanno creato l'Italian desk nel 2010, quando **Sadreddine Rachid** e **Simona Matta**, ex Macchi di Cellere Gangemi, sono entrate come socie. A puntare sulle triangolazioni in Brasile sono, invece, i portoghesi di Plmj.

Mentre gli spagnoli di Garrigues, la cui practice italiana è guidata da **Claudio Doria**, puntano all'America Latina. Il desk – che con 16 professionisti dedicati, di cui 6 soci, rappresenta la maggiore squadra italiana estera – è stato creato più di 10 anni fa per seguire i clienti italiani già stabiliti in

Spagna o che erano interessati ad avere una presenza in Spagna o in America Latina. In alcune battute scambiate con TopLegal, anche Doria, al pari di Esposito e Petzold, sottolinea che a volte il desk viene percepito più come una direzione affari legali interna che come un advisor esterno. E spiega: «Il desk è stato pensato anche come uno strumento per dare appoggio ai clienti spagnoli, con vocazione d'investimento in Italia, che, per le loro dimensioni o per la loro struttura interna o per le esigenze del momento, avevano bisogno di un interlocutore legale spagnolo in grado di guidarli nei contatti e nelle trattative, interagendo con gli avvocati ed altri professionisti italiani come un in-house counsel». Sottolineando che il 75% delle aziende italiane con cui si relaziona in Spagna sono costituite da piccole medie imprese, non nasconde la difficoltà che a volte si incontra a interfacciarsi con loro. «Non sempre – dice – si ha come interlocutore un avvocato o un commercialista. Molto spesso si parla direttamente con gli imprenditori e questo pone alcuni problemi che la semplice comunione linguistica non può colmare». In altre parole, per quanto profittevole e vantaggioso da un punto di vista di risparmio sui costi possa essere, servire l'Italia dall'estero non è esente da criticità. **TL**