



Per avvicinare le imprese ai mercati internazionali molte law firm scelgono nuovi territori

Studi legali, la direttrice Nord-Sud diventa strategica

Pagine a cura
di FEDERICO UNNIA

Al netto di quello che avverrà una volta superata l'emergenza Covid-19, il mercato dei servizi legali guarda con interesse a nuove piazze sul panorama nazionale, convinto che vi siano opportunità di crescita che vale la pena sfruttare. Insomma, aprire sedi in città situate oltre la direttrice Milano-Roma, può essere una scelta strategica non solo per acquisire nuovi clienti, ma anche per meglio gestire quelli in house.

«Sono circa una cinquantina

ri porti italiani e/o nei maggiori centri intermodali ferroviari e di logistica» aggiunge Lega. «Chi dà molta assistenza di carattere generale alle imprese, può avere interesse ad avere sedi in regioni dove esiste un'alta concentrazione di imprese medie (Emilia Romagna, Toscana, Marche, Puglia, ecc). Chi rappresenta le autorità pubbliche (Marina Militare, Esercito) può avere interesse ad essere presente dove ci sono sedi o basi importanti. Lo stesso vale per chi fa recupero crediti massivo e molte altre specializzazioni. Inoltre, a volte, può sussistere l'interesse nelle persone e/o nei professionisti di una determinata regione perché completano la gamma di specializzazioni non presente nella sede centrale».

«Nel meridione d'Italia abbiamo uffici a Napoli e Foggia, che servono l'intera provincia di riferimento e fungono da hub per le relative aree geografiche. Si tratta di sedi basate su accordi di partnership strategica ed integrata con studi legali di radicata tradizione, grazie ai quali forniamo i nostri servizi in loco» racconta Stefano Lucarini, equity partner di Tonucci & Partners e membro del Comitato di gestione dello studio. Sono iniziative relativamente recenti, del 2018-2019 ma in associazione con realtà di lunga tradizione, rispetto alle quali lo studio ha compiuto un percorso approfondito di conoscenza e verifica reciproca. «Ciascuna delle due sedi conta su una decina di professionisti, che operano stabilmente sul territorio e che sono affiancati dagli altri professionisti dello studio in ragione della specifica competenza richiesta di volta in

volta. A Napoli lo studio si caratterizza per una marcata tradizione nell'ambito del diritto amministrativo e delle grandi opere infrastrutturali, mentre a Foggia è dedicato a settori localmente strategici come l'energy, il food, il turismo, nonché a servizi iper specialistici come quello del demanio marittimo, naturalmente offerto in tutta Italia» aggiunge Lucarini. Sia a Napoli, sia a Foggia, la clientela ricomprende realtà imprenditoriali locali e nazionali, ma anche gruppi internazionali che abbiano investimenti in loco. È il caso dei grandi gruppi stranieri che negli anni hanno

italiano sia composto da molte ottime Pmi, e gli imprenditori che le guidano abbiano bisogno di sentire vicini i propri consulenti. Avvicinarci a loro, anche fisicamente, poter essere sempre a disposizione e a portata di mano crediamo serva a rendere più fruibile il rapporto tra professionista e cliente. Perché si concretizzino, debbono concorre una serie di elementi e di circostanze favorevoli, a partire dall'individuazione del giusto studio locale, che condivida con noi la medesima visione strategica, e colga nel nostro modello di business le grandi opportunità che questo può offrire» conclude Lucarini.

Presenza nazionale anche per uno studio superspecializzato come LabLaw. «Siamo presenti a Milano, Roma, Bologna, Napoli, Genova, Bari, Padova e Pescara. E apriamo nuove entro l'anno in altre tre città continuando, così, la forte espansione territoriale dello studio» dice Francesco Rotondi, managing partner di LabLaw, che ricorda come «siamo presenti a Napoli, Pescara e Bari da circa 10 anni. A dicembre 2019, tuttavia, abbiamo potenziato la sede di Napoli da dove abbiamo avviato un progetto per tutto il Mezzogiorno d'Italia realizzando un nuovo polo strategico per la consulenza sul lavoro in generale, dove il nostro studio offre consulenza giuslavoristica e in partnership con Italia Paghe, società leader della consulenza del lavoro e Promos Corporate in materia di operazioni straordinarie e finanziarie offriamo consulenza sul lavoro a 360 gradi. Si tratta di una grande iniziativa unica nel suo genere. Ci occupiamo di consulenza soprattutto per le medie e

grandi aziende, sia nazionali che multinazionali. Nel Sud del nostro paese ci sono realtà che hanno la necessità di poter accedere direttamente e in loco ai servizi di studi giuslavoristici di prestigio e di livello internazionale come il nostro. Con lo sviluppo delle sedi nei territori del Sud e il varo del Polo per la consulenza sul lavoro e finanziaria per l'intera area del Mezzogiorno intendiamo rispondere in modo altamente professionale a questa esigenza. In futuro, tuttavia, non escludiamo aperture in altre città».

La direttrice Milano-Napoli invece fa parte integrante della



Giovanni Lega



Stefano Lucarini



Francesco Rotondi

gli studi che hanno sedi anche in altre città oltre a Roma, Milano e Torino e il 20% dei nostri associati ha sede nel Sud del paese» ricorda Giovanni Lega presidente di Asla, l'Associazione degli studi legali associati. «Ci sono diverse ragioni che possono spingere uno studio ad aprire sedi anche in altre regioni d'Italia: questioni di competenza, per esempio chi ha un forte dipartimento di logistica/trasporti, potrebbe avere interesse ad avere sedi nel maggio-

investito nelle energie rinnovabili, ad esempio, o in grandi operazioni infrastrutturali. Naturalmente, non mancano pubbliche amministrazioni ed enti locali, nonché soggetti che operano in settori peculiari, come ad esempio il calcio o che siano interessati dal diritto penale di impresa, area quest'ultima in grande espansione e di sicuro interesse, anche alla luce delle evoluzioni normative in tema 231. «Siamo convinti che il tessuto imprenditoriale

storia dello studio Toffoletto De Luca Tamajo. «Lo studio è presente a Milano, Napoli, Roma, Bergamo, Brescia, Bologna, Genova e Varese. Brescia, Bologna e Genova sono state aperte nel 2019, a gennaio 2020 è stata aperta la sede di Varese con lo studio di consulenza del lavoro di Roberto Corno. Sempre a gennaio 2020, lo studio Dramis Ammirati e Associati è stato integrato nella sede di Milano, con partner avvocati Annarita Ammirati e Massi-

CARLO GAGLIARDI, DELOITTE LEGAL ITALIA

Portare ovunque un'assistenza multidisciplinare di eccellenza

Deloitte Legal è presente con 8 sedi in Italia, nel nord Italia (Torino, Padova, Genova, Bologna) centro Italia (Bologna, Firenze, Roma) e da settembre 2019 anche a Bari. «Abbiamo aperto la sede a Bari a settembre 2019 sotto la guida di Francesco Paolo Bello», dice ad Affari Legali Carlo Gagliardi managing partner di Deloitte Legal Italia. «La sede conta ad oggi 12 professionisti, numero a breve in crescita, e unisce alla sua naturale vocazione di Studio tradizionale nei settori del diritto civile, commerciale, fallimentare ed amministrativo anche l'esperienza internazionale e gli ambiti di specializzazione presenti nelle altre sedi di Deloitte Legal e del network. Penso all'M&A, al diritto dei

mercati finanziari, alla compliance e all'antitrust. Il risultato è un'assistenza multidisciplinare, capillare e di assoluta eccellenza.

A Bari, Deloitte Legal, ha poi dato avvio alla strategia di costituzione di «Centri di Eccellenza» che, beneficiando della guida di professionisti chiaramente riconosciuti sul mercato e della vicinanza a poli universitari o di ricerca, garantisce ai propri clienti la costante ricerca dell'eccellenza nei



Carlo Gagliardi

servizi di consulenza legale unita a un approccio semplice e pragmatico. Bari è sede, infatti, del Centro di Eccellenza di Diritto Amministrativo.

Domanda. Che clientela viene assistita da questa sede?

Risposta. La sede ha un consolidato gruppo di clienti composto da imprese del territorio, da privati e pubbliche amministrazioni. Da qui assistiamo anche gruppi nazionali perché sempre più spesso i professionisti di Bari sono chiamati a collaborare con i colleghi di altre sedi

su specifiche tematiche. L'obiettivo dello studio è, infatti, rendere trasversali le competenze, a prescindere dalla collocazione territoriale.

D. Quali sono le ragioni che vi hanno spinto a tale passo?

R. Con l'apertura della sede barese, Deloitte Legal, intende investire nelle potenzialità di sviluppo della Regione Puglia e nei suoi talenti in ambito legale, che così avranno la possibilità di entrare a far parte di un'organizzazione internazionale che si contraddistingue per l'innovazione dei servizi e per l'attenzione alla crescita dei professionisti. Da qui partiamo per avviare l'espansione nel Sud Italia». Consideriamo la Puglia ed il Sud centrali per la crescita del nostro studio.

© Riproduzione riservata

La scelta è tra aprire una sede o appoggiarsi a studi locali

GIUSEPPE LA SCALA, LA SCALA SOCIETÀ TRA AVVOCATI

Un modello di business fondato sul concetto di prossimità

Con la sede principale a Milano, lo studio **La Scala Società tra Avvocati** è presente sul territorio italiano con altre 6 sedi: Roma, Torino, Bologna, Vicenza, Padova e Ancona. «La sede di Ancona è stata aperta nel 2009. La ragione fu allora contingente, visti gli interessi che un nostro importante cliente aveva in quell'area. Ma quando questi interessi, dopo qualche anno, sono venuti meno, nel frattempo ci eravamo radicati localmente e avevamo formato in loco un team di prim'ordine», dice ad **Affari Legali** Giuseppe La Scala, senior partner di La Scala Società tra Avvocati. «Un team di 10 professionisti specializzati fornisce assistenza alla clientela nella gestione dei NPLs - core business della

sede di Ancona e di La Scala in generale - e nel contenzioso bancario. Ad Ancona, inoltre, viene centralmente gestita l'attività di segreteria per le mediazioni bancarie, practice nella quale lo studio è un leader nazionale.

Domanda. Che clientela viene assistita da questa sede?

Risposta. I professionisti della sede di Ancona forniscono principalmente assistenza



Giuseppe La Scala

ai principali operatori del settore bancario e finanziario presenti nel territorio locale e non solo.

Il team di Ancona ha avuto nel 2019 un giro d'affari pari a circa il 3% di quello del nostro intero Gruppo.

D. Quali sono le ragioni che vi hanno spinto a questo passo?

R. Un modello di business fondato sul concetto di «prossimità» al cliente è alla base dell'espansione territoriale di La Scala. Laddove il mercato lo richiedeva,

ci siamo adoperati per rispondere alle richieste e alle esigenze della clientela. La crescita dello studio nel corso degli anni è stata possibile proprio grazie alle relazioni di qualità e di lunga durata con la propria clientela.

D. Prevedete sulla base della vostra esperienza, e al netto dell'emergenza Covid-19, di aprire in futuro altre sedi in città del Sud?

R. Non lo escludiamo affatto; a Napoli la nostra società di servicing nel settore Npl ha una importante alleanza strategica con un altro operatore del settore. Stiamo valutando se innestare anche lì una presenza di avvocati specialisti nei settori Npl e UtP.

© Riproduzione riservata

mo **Dramis**» ricorda **Franco Toffoletto**, managing partner di Toffoletto De Luca Tamajo. «Lo studio nasce come Studio Toffoletto a Milano nel 1925.



Franco Toffoletto

La fusione con lo studio del professore avvocato **Raffaele De Luca Tamajo** a Napoli è del 1° gennaio 2012, nella stessa data viene aperta anche la sede di Roma, guidata dalla partner **Federica Paternò** (che ha iniziato la propria attività a Napoli). Ci occupiamo prevalentemente di diritto del lavoro e sindacale e contratti di agenzia. Le sedi utilizzano

lo stesso software e hanno un'unica contabilità. Le funzioni sono divise tra le sedi: la contabilità, l'it e il controllo di gestione sono a Milano. Invece il dipartimento di R&D (guidato dal professore **Luca Calcaterra** e composto da cinque esperti), l'ufficio gare e la cancelleria sono a Napoli. Per quanto riguarda i numeri, a Milano ci sono 15 soci e 35 avvocati, a Napoli ci sono 4 soci e 11 avvocati, mentre a Roma c'è un socio e 7 avvocati» aggiunge. «Abbiamo creato anche dei team multisede per assistere i nostri clienti multinazionali. La strategia dello studio si è diretta verso una maggiore copertura nazionale per dare un'ulteriore assistenza alle organizzazioni più grandi. Circa il 25% del fatturato dello studio è generata dalle sedi di Napoli e di Roma» conclude Toffoletto.

Infine, approcci differenti sono stati adottati da altri due studi. «Recentemente abbiamo aperto una sede a Bologna, una piazza in prossimità di effervescenti distretti economici del paese e ospita un'importante corte di appello. Inoltre, da

diverso tempo abbiamo clientela su quell'area e la possibilità di assisterla con professionisti di alta qualità nel territorio migliora la nostra relazione



Claudio Elestici

con i clienti e le possibilità di ampliare la clientela stessa» ricorda **Claudio Elestici**, partner di **R&P Legal**. «Sì, crediamo fortemente nella presenza territoriale, ma la nostra scelta di espansione è in funzione degli incontri professionali ed umani. Per noi, conta prima la squadra rispetto alla topografia. Gestiamo clienti basati in altre regioni dalle attuali

sedi, utilizzando gli strumenti tecnologici che in questi giorni drammatici sono diventati un «must» e percorrendo chilometri e chilometri di strade. Infatti, crediamo che comunque la vicinanza alle persone ed alle aziende sia un valore irrinunciabile» aggiunge Elestici.

«Abbiamo sedi a Milano, Roma, Bruxelles e Mosca, non nel centro-sud. In passato abbiamo ripetutamente considerato dei progetti in Veneto, ma non li abbiamo poi implementati preferendo combinazioni di collaborazione con altre realtà professionali locali, che si sono invece rivelate fruttuose. Abbiamo poi da quasi 5 anni una alleanza organica con **Studio Mordiglia** di Genova, che è leader in Italia nel diritto marittimo, dei trasporti e della logistica» ricorda **Roberto A. Jacchia**, di **De Berti Jacchia Franchini Forlani Studio Legale**. «Taluni dei nostri soci provengono da Napoli o dalla Calabria e Sicilia. I clienti di queste aree vengono gestiti normalmente, di regola dallo studio di Roma. L'incidenza quantitativa della clientela che proviene dal centro-sud (a

parte Roma, che produce flussi autonomi di clientela, ndr) è relativamente contenuta. Non abbiamo formule particolari, a



Roberto A. Jacchia

parte che la gestione dei rapporti gravita sullo studio di Roma per ragioni di contiguità geografica» conclude Jacchia.

© Riproduzione riservata

Supplemento a cura di **ROBERTO MILIACCA** rmiliacca@italiaooggi.it e **GIANNI MACHEDA** gACHEDA@italiaooggi.it

DOMENICO LIANTONIO, LS LEXJUS SINACTA BARI

Lo sviluppo nel Mezzogiorno ora dovrà fare i conti con il Covid

LS **Lexjus Sinacta**, associazione professionale di avvocati e dottori commercialisti è presente sul territorio nazionale con 9 sedi: Padova Torino Lecco Milano Brescia Bologna Firenze Roma e Bari. LS **Lexjus Sinacta** nel meridione è presente in Puglia con la sede di Bari, aperta nel 2004, prima che si pervenisse alla fusione, risalente al 2009, tra gli studi **Lexjus** e **Sinacta**. Al momento, la sede di Bari si attesta tra il 5-7% del fatturato complessivo dello studio, in costante crescita. «La sede di Bari è formata da quattro soci e dieci collaboratori, collocati in una curata struttura organizzativa al centro della città. Lo studio pugliese si occupa prevalentemente di consulenza alle aziende ed ai privati, dal settore fiscale/contabile alla materia contrattualistica, sino all'assetto societario», spiega ad **Affari Legali** **Domenico Liantonio** partner di LS

Lexjus Sinacta Bari. «Lo studio di Bari ha sviluppato una particolare esperienza nel settore della gestione dei patrimoni sequestrati con incarichi conferiti nel corso dell'ultimo decennio da diverse autorità giudiziarie. Oltre alla ristrutturazione delle aziende in crisi, anche il settore del contenzioso civile - con particolare riferimento alla responsabilità sanitaria - e dell'Adr sono aree in cui lo studio vanta un'esperienza ultraventennale; i professionisti dello studio ricoprono incarichi di curatore e di custode e delegato alle vendite.

Domanda. Che clientela viene assistita da questa sede?



Domenico Liantonio

dell'aggregazione di studi associati **Lexjus Sinacta** animati da un unico progetto volto ad offrire alla clientela servizi multidisciplinari e coordinati. Questo progetto ha trovato in Puglia

Risposta. La clientela è di diversa caratterizzazione, si va dalle medie e grandi imprese collocate sia sul territorio regionale e sia su quello nazionale, sino agli enti ospedalieri ed ai privati.

D. Cosa vi ha spinto a questo passo?

R. La sede di Bari ha inizialmente contribuito a realizzare un asse geografico di professionisti tra Milano-Firenze-Roma-Bari, per poi diventare una sede consolidata nell'ambito dell'aggregazione di studi associati

e Basilicata dei riscontri via via crescenti nel mondo delle imprese e non solo. L'organizzazione, infatti, per numero di professionisti e mezzi tecnologici, dispone di risorse anche per la gestione di attività professionali complesse e multidisciplinari.

D. Pensate a nuove aperture in città del Sud?

R. L'emergenza Covid-19, purtroppo, rischia di segnare un repentino cambio di passo del mondo, e sicuramente per l'Italia, per un periodo che è difficile da prevedere. L'espansione delle sedi potrebbe ampliarsi in base agli sviluppi progettuali in corso, ad esempio nel settore del monitoraggio della vita delle imprese, al quale settore è stata di recente costituita una società di consulenza, la «LS Risk Management Service s.r.l.», che si propone di offrire servizi, anche nel meridione, altamente qualificati.

© Riproduzione riservata