

Studi legali, i giovani leoni delle operazioni di M&A

La classifica degli studi legali per numero e valore delle operazioni

UNA NUOVA GENERAZIONE DI AVVOCATI RAMPANTI SI STA FACENDO STRADA NEL SETTORE DELLE FUSIONI E ACQUISIZIONI. PAOLO GHIGLIONE SI È CLASSIFICATO AL PRIMO POSTO NELLA GRADUATORIA DI LEGAL COMMUNITY AWARDS CON OPERAZIONI DEL VALORE DI 8 MILIARDI DI EURO

Patrizia Capua

Il denaro non dorme mai, il pranzo è per chi non ha niente da fare. Le citazioni si addicono ai giovani *rainmaker* italiani, i quarantenni avvocati d'affari della generazione 2.0, nipotini dei protagonisti del potere economico e finanziario, eredi dei grandi maestri di M&A, fusioni e acquisizioni.

Astri nascenti come Paolo Ghiglione, partner corporate di Allen & Overy, 41 anni, genovese, che negli ultimi dodici mesi ha portato a casa la vendita di Sky Italia, la fusione fra Igt e Gtech e l'acquisizione da parte di Abertis delle torri Wind, per un valore di oltre otto miliardi e mezzo di euro. Queste e altre operazioni meno note gli sono valse il riconoscimento di avvocato dell'anno nella undicesima edizione di Legalcommunity Awards sul mercato Corporate M&A. Dati che lo hanno piazzato al primo posto in Italia anche nelle classifiche di Mergermarket, la più qualificata agenzia specializzata in notizie finanziarie

Gavetta e sacrifici, studio e dedizione totale al lavoro nelle law firm internazionali che assomigliano ormai più ad aziende che agli studi legali della tradizione forense, spiega l'avvocato Ghiglione. «La professione si è trasformata perché è cambiato il principale interlocutore: il cliente. «Un bravo avvocato d'affari - continua Ghiglione - deve dialogare con investitori stranieri che non hanno tempo di leggere relazioni di 20 pagine ma preferiscono la mail di due righe, e saper stare sul mercato domestico, con rapporti fidelizzati con il cliente».

Con i player internazionali che vengono a fare shopping in Italia, secondo l'avvocato di Allen & Overy, «ora più di un tempo, bisogna essere prudenti e assennati. Assistiamo investitori stranieri che con tutte le difficoltà sociali e politiche del nostro Paese, non vogliono finire in mano a un avvocato che può essere commisto con il potere locale. Noi dobbiamo brillare per rigore e totale indipendenza per fare al meglio il nostro lavoro».

A valle dei decani della professione, ecco le *rising stars* della nuova generazione che stanno sbaragliando il settore corporate M&A, togliendo la scena ai vecchi leoni che finora hanno dominato in Italia. Domenico Fanuele, 47 anni, romano, è entrato quasi subito dopo la laurea da Shearman&Sterling, law firm di Wall Street, ne è stato

LA TOP 20 DEGLI AVVOCATI

Per numero di operazioni segnalate nel 2014

Avvocato	Studio legale	Numero di operazioni	Valore operazioni (mil. di euro)
ANDREA GIARDINO	d'Urso Gatti e Bianchi	11	1.102
PAOLO GHIGLIONE	Allen & Overy	8	7.874
FRANCESCO GIANNI	G. Origoni Grippo Cappelli	8	4.711
ANTONIO PEDERSOLI	Pedersoli e Associati	7	915
LUCA SARACENI	Pedersoli e Associati	7	280
BRUNO GATTAI	Gattai Minoli Agostinelli	6	528
STEFANO CATENACCI	Gattai Minoli Agostinelli	6	201
FERIGO FOSCARI	White & Case	6	194
MARIO ORTU	Orringer Ortu	6	77
GOFFREDO GUERRA	Dla Piper	6	55
STEFANO VALERIO	d'Urso Gatti e Bianchi	5	2.229
PAOLO SERSALE	Clifford Chance	5	955
MANFREDI V. TOLOMEI	Chionenti	5	615
ROBERTO RIO	La Torre Morgese Cesaro Rio	5	226
FABRIZIO SCAPARRO	Giovannelli e Associati	5	226
FABIO COPPOLA	Latham & Watkins	5	-
CARLO PAVESI	Pavesi Gitti Verzoni	4	3.100
MICHELE CARPINELLI	Chionenti	4	2.343
STEFANO MICHELI	Bonelli Erede Pappalardo	4	1.024
STEFANO BUCCI	G. Origoni Grippo Cappelli	4	675

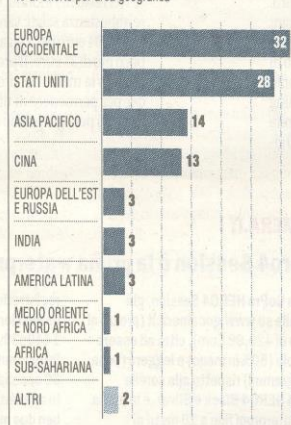
Fonte: Collaborations Map by Inpagecommunity.it su dati MergerMarket

il primo socio italiano e dopo sei anni trascorsi tra New York e Londra, oggi è il capo dello studio per l'Italia, tra le sedi di Roma e Milano. «Alle nostre spalle c'è quel gruppo di professionisti estremamente visibili, con un mercato concentrato in quattro o cinque

grandi studi come Gianni, Erede Bonelli, Carpinelli, Casati, con molti clienti di peso, italiani e stranieri, e rapporti vasti e ramificati. Oggi le law firm si sono moltiplicate: siamo tanti, c'è più gente che sa fare questo lavoro. Chi come me ha deciso di fare carriera

LE OPERAZIONI DI M&A NEL MONDO

% di offerte per area geografica



LA GRADUATORIA DEGLI STUDI LEGALI

Per numero di operazioni segnalate nel 2014

Studio legale	Numero di operazioni	Valore operazioni (mil. di euro)
CHIONENTI	44	7.576
G. ORIGONI GRIPPO CAPPELLI	38	6.124
NCTM	29	1.146
DIA PIPER	28	953
PEDERSOLI E ASSOCIATI	23	1.470
D'URSO GATTI E BIANCHI	22	5.108
BONELLI EREDE PAPPALARDO	22	2.863
GATTAI MINOLI AGOSTINELLI	21	1.369
CLIFFORD CHANCE	19	16.391
LEGANCE	18	4.761
ALLEN & OVERY	17	7.978
WHITE & CASE	16	492
LINKLATERS	13	13.659
HOGAN LOVELLS	12	1.220
LATHAM & WATKINS	11	1.751
BAKER & MCKENZIE	11	833
PIROLA PENNUTO SEI	11	101
ORRINGER ORTU	10	123
LOMBARDI MOLINARI SEGNI	10	7.322
GIOVANNELLI E ASSOCIATI	9	274

Fonte: Collaborations Map by Inpagecommunity.it su dati MergerMarket

A destra, Fabio Coppola (1), di Latham&Watkins, Domenico Fanuele (2), partner di Shearman & Sterling, Paolo Sersale (3) e Paolo Ghiglione (4)



all'estero, si ritrova all'apice di strutture più piccole e parcellizzate ma di livello internazionale, con il vantaggio di trattare con clienti, oltreché italiani, stranieri interessantissimi, in questo periodo in cui si è riattivato il volano degli investimenti in Italia».

Fanuele ha firmato operazioni di rilievo come Porta nuova a Milano, del valore di circa 2 miliardi di euro, per conto del fondo sovrano del Qatar, nel 2014 ha chiuso l'acquisizione di Avio da parte di Generale Electric, per oltre quattro miliardi. «Ho cercato di tornare all'artigianale mentre gli americani tendono ad essere industriali. Nelle operazioni molto importanti servono entrambe le modalità. È un buon connubio».

Il ricambio generazionale poggia su competenze sempre più specifiche e sofisticate, secondo Paolo Sersale, 46 anni. Prima di diventare responsabile corporate m&a di Clifford Chance Italia, ha imparato da maestri come Lombardi e Schlesinger. «Serve maggiore dinamicità, un bagaglio internazionale per affrontare operazioni transfrontaliere con banche d'affari, fondi di investimento, clienti di ogni paese ed estrazione culturale. Le loro aspettative sono sempre più pressanti, bisogna accreditarsi e guadagnarsi il rispetto - chiarisce Sersale - il gioco di squadra è il discrimine tra il vecchio e il nuovo. I nostri predecessori sono bravissimi ma più individualisti». Sersale ha seguito operazioni cross border con Abertis

quando negoziava la fusione con Autostrade, l'accordo Vivendi-Telefonica, e in Italia, per Generali e la joint venture Qatar e Fondo strategico italiano per la Cassa Depositi e prestiti.

Fabio Coppola, 46 anni da compiere, è socio di Latham&Watkins, uno studio con 34 uffici in 18 paesi nel mondo, 2300 avvocati e 2 miliardi e 400mila dollari di fatturato. Ha iniziato nello studio Cali Jaeger Molinari e poi con EredeBonelli per 13 anni, diventando socio nel 2001. Quando, nel 2007, la law firm californiana Latham&Watkins aprì una sede romana vi ha traslocato con altri quattro coetanei. È specialista di private equity e acquisizioni industriali. «Quest'anno - racconta Coppola - mi sono divertito ad assistere un fondo americano di private equity, Skcapital partners, che ha acquisito la società bresciana Aeb group, produttrice di componenti per additivi per la produzione del vino».

Top legal sì, ma a che prezzo? «L'avvocato di successo nasce - spiega Coppola - da una selezione rigida e necessaria. La dedizione, la flessibilità, leggere una volta di più il documento, stare in ufficio un'ora in più, concentrati sul lavoro, sono componenti importanti, spesso prevalenti, e tutto questo dev'essere fatto con piacere altrimenti una fatica enorme. La ricchezza professionale viene da un mix di valori, chi ha voglia riesce a trovare il suo spazio».

© RIPRODUZIONE RISERVATA