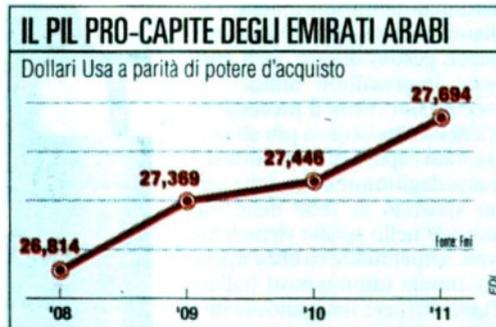


[L'INTERVISTA]

La prima volta degli avvocati ad Abu Dhabi



Nella foto a sinistra, **Francesco Gianni**, dello studio **Gianni, Origoni, Grippo & Partners**

Luca Pagni

Milano

Anche per chi è abituato ai tempi lunghi della burocrazia italiana non è stata comunque una passeggiata. La decisione di aprire un nuovo studio internazionale è della fine del 2009. Ma solo il prossimo 2 novembre, Gianni, Origoni, Grippo & Partners inaugureranno la sede di Abu Dhabi, prima *law firm* italiana a sbarcare nell'area del Golfo. Per lo studio è la quarta sede all'estero dopo Bruxelles, Londra e New York. Ad *Affari&Finanza*, l'avvocato Francesco Gianni ne spiega scelta e obiettivi.

Come mai dall'annuncio all'inaugurazione c'è voluto più di un anno? Vi ha frenato il perdurare della crisi economica?

«In realtà, i problemi sono stati altri. In buona parte del mondo, per aprire un ufficio basta affittare i locali e trasferirvi il personale. Negli Emirati abbiamo dovuto chiedere una licenza al governo: per cui fare domanda, superare il vaglio di una commissione. Eravamo in 19 in lista di attesa, solo la nostra richiesta non è stata rigettata».

Come avete fatto a superare tanta severità?

«È accaduto che, dopo la crisi immobiliare a Dubai, molti studi si siano trasferiti ad Abu Dhabi e ora tendono a non accogliere tutti ma a selezionare. Il fatto di essere i primi italiani ci ha favoriti. Ritengo che possa aprire per loro nuovi canali commerciali».

Perché avete scelto proprio la capitale degli Emirati e non Doha nel Qatar o Dubai?

«Dubai ha un'economia molto orientata all'immobiliare e al turismo. Mentre Abu Dhabi ha una economia più solida, sono presenti molte società che lavorano nel settore petrolifero. E quando abbiamo deciso non aveva ancora avviato grandi opere infrastrutturali come poi ha fatto. Abbiamo ritenuto che ci fossero buone possibilità di business per le imprese italiane».

Come sarà organizzato l'ufficio? Quanti professionisti italiani e quanti di lingua e cultura araba?

«In tutto saranno sette. Esercitando sia in diritto italiano, sia diritto locale, gli italiani sono la maggioranza. Poi si aggiungono colleghi di origine siriana, giordana e palestinese».

Come mai gli italiani arrivano solo ora, mentre si può contare una forte presenza di studi del mondo anglosassone?

«Inglese ed americani sono arrivati nella prima fase dello sviluppo economico del Golfo legato allo sfruttamento delle materie prime, al seguito dei loro grandi gruppi petroliferi. Ci sono anche Eni e Snam, ma si muovono con i loro legali. Ora è iniziata la secon-

da fase, con la realizzazione di importanti infrastrutture. E se anche in ritardo, le nostre imprese hanno vinto appalti importanti. Qualche esempio: Maire Tecnimont che sta realizzando un impianto chimico e Salini che sta lavorando su strade e acquedotti. Ma c'è molto da fare perché ora bisognerà misurarsi con i concorrenti agguerriti che arrivano dalle economie emergenti come la Turchia o consolidate come la Spagna e la Corea».

Dopo il Golfo dove potreste aprire un nuovo ufficio?

«Le ambizioni sono tante, ma facciamo un passo alla volta. Abu Dhabi lo vediamo come un ufficio regionale che guarda a tutto il Golfo come all'Arabia Saudita ma a tutte le repubbliche islamiche dell'ex Unione sovietica. Ma vorremmo coprire anche aree in forte sviluppo come la Turchia».

Poi sarà la volta della Cina?

«Dobbiamo guardare, per forza di cose, se vogliamo crescere alle aree in forte sviluppo. Per cui senz'altro guardiamo alla Cina, all'India, al Brasile ma anche all'Europa centrale».

Foto: G. Ruffini - Contrasto

