

Gianni: "Cinque sedi all'estero così aiutiamo le imprese italiane"

[[I GRANDI STUDI]]

INTERVISTA AL SOCIO STORICO: "VOGLIAMO ANCHE PORTARE GLI STRANIERI A FARE AFFARI NEL NOSTRO PAESE". "DOBBIAMO ESSERE IN GRADO DI GESTIRE UN PROGETTO DI LAVORO: CI PAGANO PER QUESTO E NON COME UNA VOLTA, PER LE ORE LAVORATE"

Adriano Bonafede

Roma

«Noi siamo nati, si può dire, nel Merger & Acquisition, e ancora oggi siamo uno dei leader in questo settore, come dimostrano le classifiche pubblicate da Mergermarket in questi giorni, in cui siamo primi per numero di operazioni annunciate in Italia in questo campo, che per noi rappresenta 38-40 milioni di affari nel 2015. Ma cerchiamo di allargare la nostra sfera d'interessi. E oggi le sfide fondamentali del nostro studio legale sono due: aiutare le imprese italiane a fare affari all'estero ma anche dare una mano agli stranieri a mettere a segno operazioni in Italia». Francesco Gianni, socio fondatore della law firm italiana Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners, ormai nota con l'acronimo "Gop", traccia un programma per gli anni a venire.

E gli step più recenti indicano la direzione di marcia: «Negli ultimi dodici mesi abbiamo stretto un accordo in esclusiva con uno studio cinese. La stessa cosa l'abbiamo fatta negli Emirati con l'obiettivo di non essere presenti soltanto a Abu Dhabi ma di estendere la nostra presenza in tutto il Golfo».

Infine c'è la "terra promessa", l'Iran: «Non si può ancora aprire uno studio a Teheran - dice Gianni - ma stiamo attentamente sondando l'areain previsione di una eventuale apertura. E' impressionante il numero delle imprese italiane che vogliono attivare un canale di business con l'Iran».

Gop sa che, pur essendo tra i primi due studi italiani, e servendo perlopiù imprese che hanno interessi della penisola, non può competere a livello internazionale con le grandi multinazionali del settore legale. «Ma possiamo proporci, con i nostri quasi 400 avvocati, per aiutare i grandi gruppi internazionali a investire qui. Basti pensare che in poco tempo gli stranieri hanno fatto una serie di operazioni: tra le altre, Dufry ha comprato World Duty Free, Hitachi ha acquisito Ansaldo Sts e Mitsubishi DelClima. Crediamo che uno studio come il nostro, che gode di un'alta reputazione (vorrà pur dire qualcosa) possa intercettare questo lavoro anche perché assicuriamo una conoscenza profonda del contesto italiano.»

Ma il lavoro dall'estero non arriva con facilità: non basta attendere sotto l'albero che cadano le pere: «Certo, per noi essere dinamici è fondamentale: dobbiamo proporci, non possiamo aspettare che il telefono squilli. I nostri uffici all'estero - oltre che per aiutare le imprese italiane a fare affari - servono anche per attrarre gli investitori esteri in Italia. E oggi noi abbiamo 10 sedi, di cui cinque nel nostro paese (Roma, Milano, Bologna, Padova e Torino) e cinque all'estero: Abu Dhabi, Bruxelles, Hong Kong, Roma e New York, città quest'ultima dove siamo presenti dal lontano 1988. Per attivare business verso l'Italia abbiamo anche cinque desk dedicati a specifiche aree geografiche come India, Cina, Corea, Turchia e Russia: in questi desk colleghi stranieri vengono da noi e insieme ai nostri professionisti sviluppano le varie possibilità offerte dal mercato».

Ma proprio sull'M&A ci sono altre cose che uno studio legale deve saper fare. «E' importante, ad esempio, saper gestire un progetto di lavoro. Noi fino a dieci anni fa venivamo a pagati in rela-

zione al tempo impiegato. Oggi il cliente chiede sempre più spesso di concordare un compenso all'inizio e per noi questo significa mantenere la qualità del servizio riuscendo nel contempo a svolgere il lavoro necessario in tempi più contenuti. La scommessa per noi è essere più efficienti. Perché l'obiettivo deve essere soddisfare il cliente mantenendo i margini con commesse in genere meno remunerative che in passato».

La vita di uno studio legale e del business che vi ruota attorno, è però determinata anche da fattori esogeni. «In Italia la nota dolente per le imprese arriva da una parte da normative complicate e confuse, che generano molto contenzioso, dall'altra da una giustizia amministrativa non efficiente», dice Gianni.

Il 2016 non è cominciato proprio bene per chi aiuta le imprese a fare business. «L'andamento delle Borse all'inizio dell'anno è stato negativo e la difficoltà a realizzare aumenti di capitale potrebbe portare ad una diminuzione delle operazioni di acquisizione. Poi alcune operazioni in corso sono state sospese, per esempio la quotazione delle Ferrovie è stata rinviata, le Siiq ancora non decollano (soltanto una ha avuto il coraggio finora di puntare sulla Borsa, Coima Re)». Insomma, il 2016 dell'M&A non è proprio cominciato sotto una buona stella. «Tuttavia - spiega Gianni - c'è sempre un risvolto della medaglia: se il mercato delle fusioni e acquisizioni è meno brillante, studi diversificati come il nostro possono concentrarsi su altre tipologie di mandati, ad esempio ristrutturazioni aziendali, ristrutturazioni del debito, diritto del lavoro, contenzioso».

C'è sempre lavoro per gli studi legali, insomma, in qualche modo. Anche se la cosa migliore sarebbe un clima più disteso e una ripresa dell'economia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Dir. Resp.: Mario Calabresi


DOVE È PRESENTE LO STUDIO


 **In Italia**


- ROMA
- MILANO
- BOLOGNA
- PADOVA
- TORINO


Gli uffici all'estero


Anno di fondazione

 **NEW YORK 1988**

 **LONDRA 1997**

 **BRUXELLES 2006**

 **ABU DHABI 2011**

 **HONG KONG 2014**

S. DIMIÈ



A sinistra, uno dei soci fondatori di Gop, **Francesco Gianni** insieme ai due managing partner **Rosario Zaccà** e **Antonio Auricchio**