

Come si muovono gli avvocati che trovano i deal

■ «Lavorare per i fondi di private equity non è certo facile. Ormai la consulenza legale è considerata quasi una commodity e per una media operazione le fees vanno dai 70 a i 120 mila euro, per un'operazione grande si possono spuntare 400-500 mila euro, mentre per i big deal non si superano gli 800 mila. L'importante, quindi è riuscire a costruire un rapporto continuativo con più fondi, in modo tale da assicurarsi la cura di un congruo numero di operazioni», spiega a *MF PE* Renato Giallombardo, co-responsabile della practice di private equity per lo studio Gianni Origoni Grippo&partners, per il quale sta anche sviluppando tutta una serie di rapporti con gli investitori dei paesi arabi. «A questo punto bisogna potersi presentare ai fondi con dei plus rispetto ai concorrenti e questi plus sono in primo luogo la capacità di creare rapporti diretti con le aziende potenziali target, in modo tale da permettere ai fondi di evitare le aste competitive, anche su deal di dimensioni medio-grandi. E per fortuna da questo punto di vista ho

una certa esperienza», continua Giallombardo, che infatti può vantare una serie di rapporti importanti con le grandi famiglie dell'imprenditoria romana, bolognese, napoletana e pugliese. Giallombardo si è occupato per anni di m&a per soggetti industriali ed è l'avvocato di fiducia della famiglia Montezemolo, dei Caltagirone e dei Merloni, tanto per fare qualche nome. Non solo. Ha anche affiancato Enrico Bondi sull'affare Parmalat sin dal dopo crack dall'ufficio di Bologna dello studio aperto proprio da lui e proprio da quell'ufficio nel 2004 si era occupato della prima operazione su Manutencoop con la trasformazione in spa di una cooperativa.

«Per etica professionale gli studi legali non si possono proporre come intermediari con i fondi, per cui la facilitazione dei deal funge semplicemente da grimaldello per creare un rapporto di prelazione con il fondo cui si porta l'affare. Ovviamente, è più facile che un domani lo stesso fondo, quando avrà bisogno della consulenza legale per un deal, torni a lavorare con lo studio con il quale ha creato un rapporto di fiducia e che sa che in futuro potrà aprirgli altre porte», conclude l'avvocato.

