
— Studio Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners

Un Desk Africa per gli avvocati di GOP: “Ora è il momento di stabilire ponti”



Un Desk Africa per aprirsi al continente africano e accompagnare in questo modo lo sviluppo di relazioni al di là di quelli che sono state finora le tradizionali aree di presenza. Così lo Studio Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners (GOP) ha deciso di puntare su un continente che appare sempre più in crescita e che, secondo l'avvocato Alessandro Giuliani, partner dello Studio e responsabile del Desk Africa, diventerà rilevante per lo stesso sviluppo italiano.

Avvocato Giuliani, GOP è uno studio leader in Italia: perché avete ritenuto utile un'espansione verso l'Africa?

Lo Studio è arrivato oggi ad essere una vera

e propria multinazionale, avendo raggiunto la soglia dei 500 avvocati ed avendo uffici in diverse aree geografiche (New York, Londra, Bruxelles, Abu Dhabi, Shanghai, Pechino). Siamo leader in Italia e molto attivi in alcuni mercati geografici soprattutto in Nord America, Europa Occidentale, Cina ed in genere Far East, grazie anche alla dimensione del nostro network di uffici esteri. L'espansione verso l'Africa, per quanto ho detto finora, è parsa la mossa naturale per uno studio come il nostro. Abbiamo una clientela molto importante nei mercati occidentali più tradizionali, dove abbiamo stabilito una presenza in epoche ormai passate, ed ora anche nel Far East. Si tratta di aree che sono da sempre nel nostro

radar - vedi gli Usa, per fare un esempio, dove abbiamo aperto un ufficio oltre 30 anni fa - o che sono cresciute prima e che per questo motivo hanno richiesto già da tempo servizi legali qualificati. Per la crescita straordinaria di alcune economie africane e, certamente, per la posizione geografica dell'Italia, l'Africa diverrà rilevante per lo sviluppo italiano. Come indicano anche i nostri sforzi diplomatici come Paese, è arrivato il momento di stabilire un ponte stabile e duraturo e auspicabilmente proficuo per entrambi i lati. Inutile dire che l'Africa è anche estremamente interessante dal punto di vista culturale e questo è già da solo un motivo di forte interesse per molti di noi.

Si tratta di un mercato che è appetibile anche per i grandi studi legali anglosassoni.

Dando per scontata una forte presenza degli studi anglosassoni in vari mercati, vediamo uno spazio di manovra per gli studi europei ed italiani, come il nostro. Lo abbiamo visto per esempio nell'area del Golfo, dove siamo stati i primi ad aprire una sede ad Abu Dhabi. È un dato di fatto che in alcune culture la nostra capacità di adattamento e comprensione del contesto e delle sfumature locali è molto apprezzata. Anche per questo motivo, l'Africa - oltre a riservare indubbi spazi di crescita, di cui tutti oggi si sono accorti - crediamo sia un continente dove noi come studio legale italiano e internazionale possiamo avere particolare successo... A proposito, i nostri uffici di Abu Dhabi possono diventare un hub importante per il lavoro del nostro desk Africa.

Mi scusi la domanda, ma non siete il primo studio italiano ad interessarsi all'Africa. In questo caso agite da follower?

GOP è stato sempre uno studio apripista per vari aspetti e ciò è una chiave del nostro successo. Nel caso dell'Africa non crediamo sia tardi, anzi. Siamo contenti di aver avviato ora un gruppo di lavoro dedicato, ma non ci nascondiamo che ci vorrà del tempo per vedere dei ritorni consistenti.

L'espansione verso l'Africa come pensate di attuarla?

Partiamo da una base di clientela italiana che è già molto attiva in Africa e abbiamo alcuni clienti e contatti di rilievo in alcuni Paesi africani. Disponiamo inoltre di una rete di relazioni con i principali studi legali di ogni Paese. Direi che il nostro punto di partenza è molto solido. A partire da qui svilupperemo le strategie che abbiamo posto in essere in tutti i mercati nei quali siamo già presenti.

Avete o pensate di avere una presenza nel continente africano?

Affrontiamo questa nuova sfida con grande rispetto per un continente così grande e così complesso. Abbiamo comunque un obiettivo di lungo termine e intendiamo procedere con alcuni passi molto precisi. Da quest'anno abbiamo costituito il Desk Africa al nostro interno, di cui io sono il responsabile. L'Africa Desk è il punto di riferimento per tutte le attività dello Studio che sono in corso che hanno come target questioni di diritto locale ovvero clienti presenti in uno dei Paesi del continente africano. Abbiamo quindi avviato una attività di sviluppo dei nostri contatti locali, anche sulla base del volume di affari generato dallo Studio.

In seguito pensiamo di stabilire una nostra presenza in alcuni Paesi con i quali avremo stabilito dei rapporti preferenziali. Il Desk Africa si può già fregiare di aver gestito alcuni deals molto importanti dal punto di vista sia strategico che dimensionale. Da questi risultati occorre partire per sviluppare il nostro business plan dei prossimi anni. ■

