

La crisi stringe i rapporti tra avvocati e aziende sul lavoro routinario. Ma nulla è scontato

L'importanza di essere nel panel

Per gli studi legali fondamentale esser legati a un'impresa

DI ANDREA ALTAVISTA

Essere o non essere inclusi nel panel, questo è il problema. Con l'esplosione della crisi finanziaria che a partire dal 2008 ha messo sotto pressione gli studi legali e le loro parcelle orarie, le aziende in particolare multinazionali hanno rafforzato l'importanza data alla creazione e al continuo aggiornamento dei panel legali, ovvero il gruppo di studi ai quali fanno riferimento di preferenza per il lavoro routinario giudiziale o stragiudiziale.

Per uno studio d'affari, essere incluso nel panel delle maggiori aziende del paese è di fondamentale importanza, in quanto garantisce un flusso di lavoro relativamente stabile con una ottimizzazione e una riduzione dei costi associati alla generazione di nuovo business e alla «coltivazione» dei clienti.

Eppure, gli studi non devono abbassare la guardia. In Italia come all'estero infatti, l'ingresso in un panel non è sinonimo di lavoro facile.

A livello globale per esem-

pio, British Telecom ha recentemente finalizzato una review dei 140 studi con cui il conglomerato inglese lavora di preferenza.

Il team in-house di BT,



Dan Fitz

guidato da **Dan Fitz**, ha riorganizzato gli studi in quattro macro-gruppi geografici: Inghilterra e Irlanda, Asia e Pacifico, America del Nord e del Sud e Europa, Medioriente e Africa. In particolare, BT ha aggiunto al proprio panel oltre 50 studi che seguiranno le attività in America, tra cui **Covington & Burling, Wilkie Farr & Gallagher e Proskauer Rose**.

Un maggiore numero di studi significa ovviamente mag-

giore competizione tra le firm sulle parcelle per ogni singolo mandato.

BT ha infatti confermato che manterrà un elevato grado di flessibilità nella scelta dell'advisor per ogni singolo caso. Inoltre, la società sta limitando per quanto possibile il ricorso ai fee orari. L'innovazione sul fronte legale di BT si verifica anche per quanto riguarda il gruppo stesso, che lo scorso mese ha ricevuto dall'authority inglese la licenza per operare in Inghilterra come una alternativa business structure (Abs).

Tornando in Italia, **Alessandro Poletti**, partner di **Legalitax** a Padova, spiega che l'inclusione di uno studio in un panel avviene nella maggior parte dei casi attraverso le conoscenze personali tra il partner e il general counsel dell'azienda.

Una volta inclusi nel panel, continua Poletti, non è difficile restare a bordo «realizzando una offerta congrua, anche in termini di prezzo, e soprattutto fornendo servizi rapidi, e la velocità è essenziale, soprattutto per gli stranieri, e risolutivi. Gli italiani voglio-

no spiegazioni sintetiche mentre gli stranieri hanno bisogno di capire il nostro paese».

Il socio aggiunge che è importante, in particolare con i clienti italiani, spendersi in



Alessandro Poletti

prima persona o comunque dimostrare che il lavoro dei collaboratori è sempre monitorato dal partner di riferimento.

Per quanto riguarda invece le parcelle concordate, la soluzione dipende in larga parte dalle dimensioni del cliente e dal suo potere negoziale.

«Più è grande, tanto maggiore sarà la richiesta di una riduzione della tariffa concordata. Sconti ed accordi dipendono molto anche dal tipo di attività svolta», aggiunge il socio.

Ma in un mercato dove la competizione tra gli studi è in costante aumento, le law firm devono rispettare una serie di criteri per rimanere a bordo dei spesso aggiornati panel legali.

Un recente sondaggio di **Gracechurch Consulting** ha per esempio rivelato che un terzo delle multinazionali con sede a Londra si prepara a rivedere il panel legale nei prossimi 12 mesi e una delle caratteristiche più richieste riguarda la possibilità di seguire il cliente a livello internazionale.

Clyde & Co è uno degli studi emersi nella ricerca, in particolare per gli investimenti fatti nei mercati emergenti.

Infine, sembra essere diventato sempre più importante per gli studi investire risorse per sviluppare i collegamenti con il settore privato. Un trend già da tempo partito all'estero. Il sistema sanitario inglese NHS ha per esempio recentemente rivisto il proprio panel legale a livello regionale, includendo tra gli altri **Eversheds e Ward Hadaway**.

I circa dieci studi selezionati si occuperanno in particolare di governance, diritto pubblico, diritto del lavoro e finanziamento, per un pacchetto di lavoro complessivo stimato in circa 7 milioni di sterline entro il 2015.

— © Riproduzione riservata —

I MAGGIORI STUDI PER LA NASCITA DEL MAGGIORE COLOSSO ITALIANO DELLE COSTRUZIONI

Opa Salini-Impregilo, una manna per i legali

In campo Bonelli Erede Pappalardo, Gop, Giliberti e White&Case

DI DUILIO LUI

In un mercato asfittico come quello italiano del 2013, l'operazione Salini-Impregilo si sta rivelando una manna dal cielo per gli studi legali coinvolti.

La presa del controllo del primo general contractor italiano ha infatti scatenato un lungo braccio di ferro tra due famiglie storiche del campo delle costruzioni come i Gavio (attraverso la controllata Igl) e i Salini. I primi hanno mantenuto salda la presa della società per cinque anni, ma non hanno resistito all'avanzata del gruppo romano, che prima ha raccolto quote azionarie sul mercato, quindi si è presentata all'assemblea della scorsa estate con un pacchetto del 29,9% (identico a quello dei piemontesi), al quale si è sommato l'appoggio dei fondi internazionali (su tutti Amber). Da quel momento è partito un braccio di ferro legale, con accuse e contestazioni reciproche, fino a quando i Salini ha deciso di lanciare un'opa sul 70,16% di Impregilo, al prezzo di 4 euro per azione (l'opa si è conclusa di recente con l'acquisizione, da parte di Salini, del 92% del capitale di Impregilo), scegliendo come proprio consulente legale **Bonelli Erede Pappalardo** (team capitanato dal numero uno **Sergio Erede**, con i soci **Roberto Cera, Mauro Cusmai, Silvia Romanelli e Giampiero Succi**), già al fianco dei costruttori romani in occasione di un ricorso presentato da Igl al Tribunale di Milano.



Sergio Erede



Michael Immordino

Mentre Impregilo si è affidata a **Giliberti Pappalettera Triscornia** (al lavoro **Enrico Giliberti e Roberto de Bonis**, soci dello studio, coadiuvati dagli associate **Giuseppe Cadel e Marco Bonioli**). Della partita anche lo studio **Gianni Origoni Grippo Cappelli & partners** (con il partner **Raimondo Premont** e l'associate **Filippo Ughi**), che ha assistito l'advisor finanziario Lazard.

Dopo un lungo tentennamento, anche i costruttori piemontesi hanno fatto sapere di voler aderire all'offerta, anche se per la riuscita dell'operazione occorrerà comunque attende-

re il responso del mercato e quello delle authority. Quanto basta per un supplemento di consulenza legale.

Il piano di rilancio messo a punto da Pietro Salini, nuovo ad di Impregilo, prevedeva la cessione della società brasiliana **Ecorodovias Infraestructura e Logística**. Un'operazione di 770 milioni di euro andata in porto nei mesi scorsi, con

l'acquirente **Primav Construções e Comércio**, appartenente al gruppo brasiliano **CR Almeida**, che si è affidato al network internazionale di **White & Case**. Il team che ha assistito l'acquirente è stato guidato dai partner **Michael Immordino** (Milano e Londra), **Ferigo Foscarini** (Milano) e **Donald Baker** (San Paolo del Brasile) e comprende gli associate **Casey Furman** (San Paolo del Brasile), **Alessandro Segnanfredo** (Milano) e **Marcus Booth** (Londra).

— © Riproduzione riservata —