

MERCATI E BUSINESS

INTERNAZIONALIZZAZIONE

# A caccia di affari oltre confine

Accompagnare le imprese italiane nell'espansione internazionale e intercettare mandati da operatori interessati a investire nel nostro Paese. In queste due direzioni si stanno muovendo gli studi legali italiani con sedi anche all'estero

DI LUIGI DELL'OLIO

**S**ono ormai una cinquantina le insegne tricolore con una presenza estera, con numerose novità comunicate negli ultimi mesi. Come BonelliErede che ha aperto a Francoforte, per presidiare il centro finanziario tedesco che ha il suo baricentro nella sede della Banca centrale europea. Grimaldi e Legance hanno scelto New York, mentre Gianni Origoni Grippo Cappelli si è rafforzato in Cina con la sede di Shanghai e Ludovici ha aperto a Vienna, affidando il coordinamento dell'ufficio a **Raffaele Petruzzi**. Nonostante la Brexit, la piazza estera più gettonata resta Londra, capitale finanziaria europea e probabilmente mondiale. Seguita da Bruxelles,

sede di buona parte delle istituzioni comunitarie. Tra i mercati emergenti, domina la Cina, con la presenza stabile di una decina di studi italiani, mentre più sparuto è il presidio in Medio Oriente e in Africa.

## Tra Vecchia Europa e mercati emergenti

«Promuovere e assecondare iniziative imprenditoriali cross border nei mercati emergenti ha portato lo studio a strutturarsi con una presenza capillare, che oggi garantisce il supporto di professionisti operativi in 111 sedi e 51 Paesi», racconta **Massimiliano Perletti**, managing part-



ner di Roedl & Partner. «La radicata presenza internazionale ci consente di fornire alla clientela italiana ed estera assistenza tanto all'interno del mercato comune tanto nei mercati extra Ue, garantendo sicurezza anche alle iniziative più ambiziose sviluppate in contesti di frontiera, come ad esempio quelli del Golfo, dell'Africa subsahariana e dell'Iran». Le ultime novità hanno riguardato la Danimarca, con l'apertura di una sede a Copenhagen, e il Portogallo, con gli uffici di Lisbona e Porto. «La diversità socio-economica e culturale dei Paesi in cui operiamo e a cui ci indirizziamo garantisce il successo



#### APPROCCIO TRANSNAZIONALE

«L'approccio transnazionale è indispensabile, dato che sempre più spesso i clienti seguiti decidono di effettuare investimenti all'estero», dice Stefano Loconte, fondatore e managing partner di Loconte&Partners



#### OPPORTUNITÀ FUTURE

Luigi Belluzzo, global managing partner dell'omonimo studio, anticipa le opportunità sotto esame per il futuro, sia riguardo all'apertura di nuovi uffici, sia di partnership

dell'impresa di internazionalizzazione», sottolinea Perletti. Che ricorda come viviamo in un tempo caratterizzato «da una dirompente e talvolta instabile economia globale», per cui «la forte integrazione fra i nostri uffici e l'approccio multidisciplinare consentono allo studio di precorrere i tempi, anche attraverso il costante monitoraggio dei mercati emergenti e lo studio approfondito delle economie di frontiera».

L'assistenza all'internazionalizzazione delle imprese è supportata anche dai desk internazionali costituiti presso uffici esteri: «La presenza di numerosi italian desk nelle nostre sedi straniere consente di fornire alla nostra clientela italiana un'assistenza mirata e dedicata». Rödl & Partner ha recentemente inaugurato gli italian desk di Teheran, Nairobi e Mosca, che si sono aggiunti ai numerosi già esistenti negli Stati Uniti (Atlanta) e negli Emirati (Doha, Dubai e Abu Dhabi).

#### Al passo con l'evoluzione del business

Stefano Loconte, fondatore e managing partner di Loconte&Partners, inquadra il processo che sta interessando gli studi legali alla luce della progressiva globalizzazione dell'economia e degli interessi delle famiglie. «Per quanto riguarda in particolare noi, che siamo focalizzati sulle tematiche del wealth management e sulla gestione degli interessi dei cosiddetti Hnwi (privati con ricchezze finanziarie superiori ai 30 milioni di euro, ndr), l'approccio transnazionale rappresenta un elemento indispensabile, considerato che sempre più spesso i clienti seguiti decidono di effettuare investimenti all'estero, per esigenze di diversificazione del rischio e delle opportunità, e/o singoli membri della famiglia decidono di trasferire la loro residenza, momentaneamente o definitivamente, all'estero per seguire direttamente questi interessi e investimenti piuttosto che per motivi di studio o per esperienze professionali». Da qui la decisione di aprire gli uffici a Londra nel 2016, quindi

a New York ad aprile di quest'anno. «Sono due tra le città in cui sono maggiormente concentrati gli interessi degli italiani e che rappresentano il fulcro degli investimenti mondiali, oltre a essere il crocevia di affari e opportunità di ogni tipo e natura». Dopo la startup dell'ufficio newyorkese, prosegue Loconte, sarà possibile pianificare nuove aperture, a cominciare da Singapore e Dubai.

L'approccio di Cms è particolare, dato che si tratta già di una law-firm internazionale, con presenza in 42 Paesi tra Europa, Asia, Africa, Cina, Medio Oriente e Sud America. «Nell'ultimo anno Cms ha aggiunto diverse sedi chiave alla sua rete siglando importanti partnership. Primo fra tutti l'accordo raggiunto con tre importanti studi in America Latina (Cile, Perù e Colombia)», racconta il partner **Fabrizio Spagnolo**. Lo studio, già attivo da anni in Sud America con la presenza di uffici in Messico e Brasile, cresce così d'importanza nel mercato latino-americano. Un altro importante accordo è stato siglato nel Principato di Monaco: «Si tratta di un'area che sta intraprendendo diverse iniziative per diventare sempre più attrattivo per gli investitori stranieri e per rafforzare la sua posizione nello scenario mondiale», spiega Spagnolo.

### Il Continente del futuro

Tornando alle realtà tricolore, è indicativo l'approccio di BonelliErede, che nell'ultimo triennio ha aggiunto alla presenza nelle piazze storiche di Londra e Bruxelles, un forte presidio in Africa e Middle East, dall'Egitto all'Etiopia, agli Emirati Arabi Uniti. Oltre che, tramite l'integrazione con lo studio emiratino Tribonian Law Advisors di recente ufficializzazione, anche in Arabia Saudita e Libano. «Egitto ed Etiopia sono i primi presidi che abbiamo stabilito nel 2016 e costituiscono l'hub per il nostro sviluppo nel continente africano, mentre risale al 2017 l'apertura della sede di Dubai», racconta il co-managing partner **Stefano Simontacchi**. «In Egitto integriamo le nostre competenze



#### DIVERSITÀ SOCIO ECONOMICA

«La diversità socio economica e culturale dei Paesi in cui operiamo garantisce il successo dell'impresa di internazionalizzazione», spiega Massimiliano Perletti, managing partner di Roedl & Partner

specialistiche di carattere internazionale in cooperazione a quelle di conoscenza del diritto locale dello studio Bahaa-Eldin Law Office, una parte integrante della nostra presenza in Africa e Medio Oriente. L'Etiopia ha invece un ruolo sempre più decisivo nell'integrazione africana e nella collaborazione commerciale tra Africa ed Europa e riteniamo quindi strategico per il nostro piano di sviluppo essere presenti, in particolare in questo momento storico in cui il paese sta aprendo le porte a ingenti investimenti stranieri. Ad Addis Abeba, ci avvaliamo di un partner locale, lo studio Tameru Wondm Agegnehu con cui abbiamo stipulato un accordo di collaborazione e con il quale lavoriamo in cooperation with».

Belluzzo ama definirsi come una boutique internazionale della consulenza, dato che alle sedi di Verona e Milano si sono affiancate nel tempo le presenze in Gran Bretagna e in Svizzera. «Quest'anno festeggiamo il decimo anniversario a Londra, dove siamo il più grande studio legale italiano oltremontano con oltre 30 professionisti in loco attivi nel tax&wealth, nell'ambito delle operazioni straordinarie, del family business e dell'assistenza ai gruppi che



#### PRESIDI INTERNAZIONALI

BonelliErede ha aggiunto alla presenza a Londra e Bruxelles, un presidio in Africa e Middle East, Egitto, Etiopia, Emirati Arabi Uniti. Sopra i due managing partner, Stefano Simontacchi e Marcello Giustiniani

internazionalizzano e ai private client», spiega il global managing partner **Luigi Belluzzo**. «Negli ultimi due anni abbiamo inoltre aperto prima a Singapore e poi in Svizzera, con l'ottica di favorire l'accesso alle nostre prestazioni professionali che sono focalizzate sul diritto italiano e inglese,

ovviamente con particolare attenzione ai temi fiscali e del wealth planning». Quanto al futuro, l'avvocato spiega che vi sono diverse opportunità sotto esame, «sia attraverso l'apertura di nuovi uffici che ci consentano un presidio locale diretto, sia tramite formule di partnership di valore, in particolare pensiamo a exclusive correspondence agreements». ♦