

SPOTLIGHT

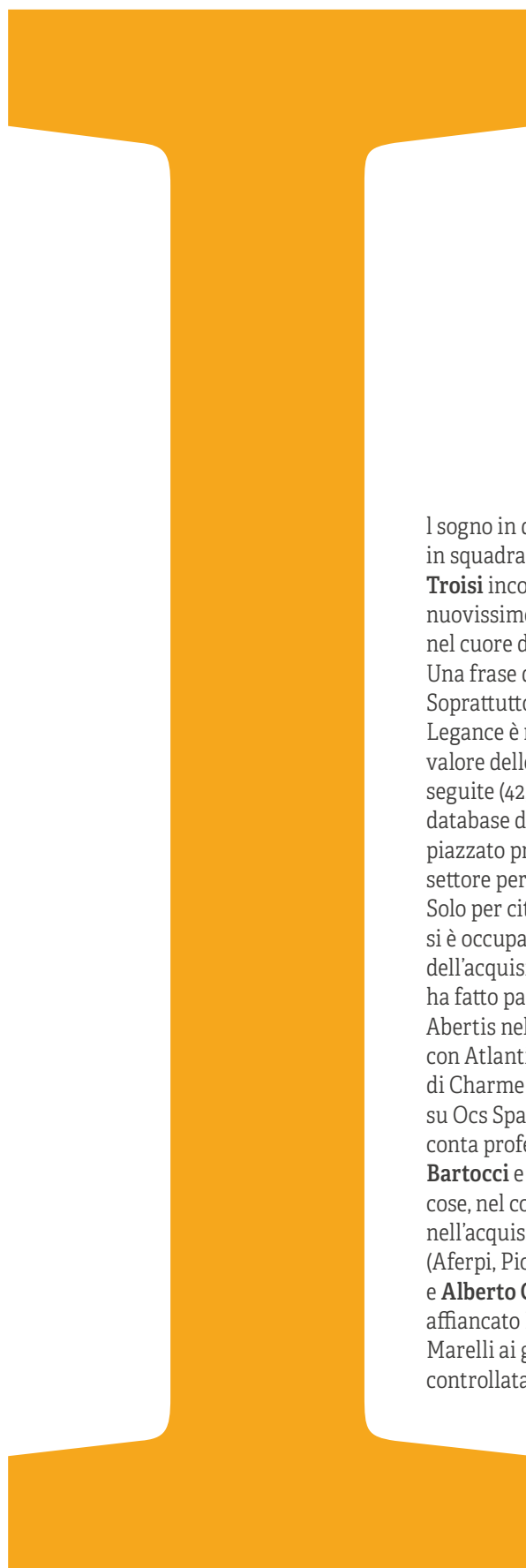
FILIPPO TROISI

LEGANCE:

Lo studio chiude l'anno con l'incassato che supera quota 80 milioni. Nuovi ingressi nella partnership: si parte dall'energy. A Londra arrivano i counsel Florio e Iannò. E poi c'è la Cina

OBIETTIVO

MARKET SHARE



Il sogno in questo momento? Sarebbe prendere in squadra un super m&a lawyer». **Filippo Troisi** incontra *MAG* a Milano, in una delle nuovissime sale riunioni di Palazzo Legance, nel cuore del legal district cittadino. Una frase del genere suona come uno scherzo. Soprattutto al termine di un anno in cui Legance è risultato il primo studio italiano per valore delle operazioni di fusione e acquisizione seguite (42,8 miliardi di euro, secondo il database di *Mergermarket*) e chi parla si è piazzato primo tra gli avvocati più attivi nel settore per valore (34,7 miliardi) dei deal seguiti. Solo per citare i casi più rilevanti: Troisi si è occupato, per conto di 2i Towers, dell'acquisizione da 1,9 miliardi di *EI Towers*; ha fatto parte del pool legale che ha affiancato *Abertis* nel deal da oltre 32 miliardi di euro con *Atlantia*, *Acs* e *Hochtief*; è stato l'avvocato di *Charme Capital Partners* nell'operazione su *Ocs Spa*. E poi, non dimentichiamo, il team conta professionisti del calibro di **Bruno Bartocci** e **Giovanni Nardulli** che, tra le altre cose, nel corso del 2018 hanno seguito *Jsw Steel* nell'acquisizione delle acciaierie di *Piombino* (*Aferpi*, *Piombino Logistics* e *Gsi Lucchini*); e **Alberto Giampieri** che, per dirne una, ha affiancato *FCA* nella cessione di *Magneti Marelli* ai giapponesi di *CK Holdings* (realtà controllata dal fondo americano *Kkr*).



La *boutade* di Troisi, però, fa capire una cosa importante. Lo studio ha raggiunto un livello di consolidamento tale da non considerare più alcuna ambizione impossibile da realizzare (quando l'avvocato parla di "super lawyer" pensa a target di primissimo piano, «non più di quattro o cinque nomi»).

Inoltre, esprime una considerazione strategica ben chiara e non casuale: il modo migliore per affrontare una possibile fase di downturn economico «è aumentare la propria quota di mercato». Tra difesa e attacco, nel caso di una (probabile) congiuntura recessiva, si capisce da che parte vuole stare lo studio nato undici anni fa esattamente alla vigilia della peggiore delle crisi che la storia recente ricordi.

La cautela su cosa ci si possa aspettare da questo 2019 è d'obbligo. «Sono tante le incognite all'orizzonte – prosegue Troisi – si pensi a Brexit, alla guerra dei dazi ventilata dagli Usa o alle criticità legate alla questione europea. E l'elenco potrebbe continuare».

Tra le certezze, invece, c'è il bilancio dell'anno appena archiviato e chiuso con un ulteriore incremento dell'incassato (quasi +8%) che raggiunge quota 84 milioni di euro. Per Legance è il settimo anno di crescita consecutivo.

Aumenta anche l'organico che passa da 213 a 234 professionisti. E qui parliamo di dati al 31 dicembre 2018. Che in realtà andrebbero già aggiornati. Visto che Legance ha appena firmato uno dei più rilevanti colpi di mercato d'inizio anno aprendo la partnership a **Cristina Martorana**, ex Orrick, entrata a rafforzare il team energy dello studio all'interno del quale guiderà il gruppo di 12 amministrativisti dedicati alla practice.

Che l'obiettivo, anche in questo caso, sia aumentare la quota di mercato dello studio nella practice è evidente. Legance ha investito nel consolidamento e ampliamento dell'offerta di un'area di attività in cui poteva già contare su un posizionamento rilevante grazie a soci come **Monica Colombera** e **Filippo**

2007

L'anno di fondazione

234

Il numero complessivo dei professionisti

33

Il numero dei soci

+7,7

La percentuale di incremento dell'incassato nel 2018

84^{mln€}

I milioni di euro incassati nel 2018

4

Le sedi: Roma, Milano, Londra, New York

Ruffato, dedicati soprattutto all'attività di project financing e corporate m&a. Solo per citarne qualcuna, quest'anno lo studio, con un team guidato da Colombera ha seguito F2i Sgr nell'acquisizione da 1,3 miliardi di euro di Rtr Rete rinnovabili da Terra Firma (affiancata da Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners). Mentre negli ultimi due mesi dell'anno, lo studio ha affiancato EF Solare ed Equitix Plenum Solar 4, rispettivamente nelle acquisizioni di Serin e Sungem Holding Italy.

«L'arrivo di Cristina Martorana – sottolinea Troisi – darà ulteriore impulso al nostro energy apportando nuovi clienti e integrando le competenze che abbiamo già all'interno».

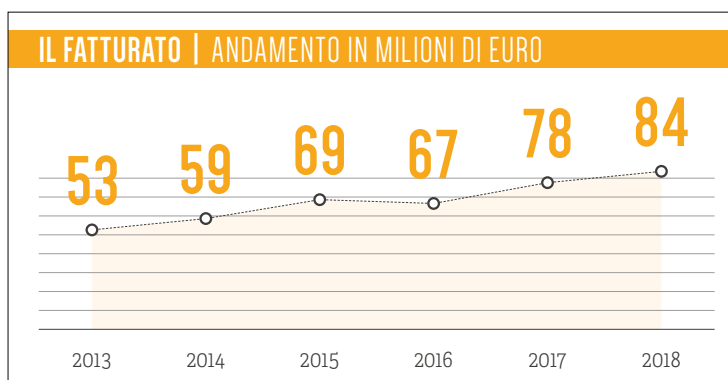
La stessa logica potrebbe guidare un altro lateral hire di peso che lo studio dovrebbe ufficializzare a febbraio. Il settore dovrebbe essere, secondo quanto risulta a MAG, il tax. E il profilo individuato per dare ulteriore *boost* alla practice (che già conta sulla presenza dei soci **Marco Graziani** e **Claudia Gregori**) dovrebbe andare a rafforzare ulteriormente la capacità di manovra dell'organizzazione nel corporate finance e in particolare nel private equity. Sull'identità del professionista le bocche restano cucite. Ma secondo quanto riferito da *legalcommunity.it* si tratterebbe di **Luca Dal Cerro** (in arrivo da Linklaters).

Ma il 2019 sarà anche l'anno della «crescita interna (per conoscere i nomi dei "promossi", però, bisognerà aspettare la primavera, *ndr*)», prosegue l'avvocato che non nasconde, insomma, quanto Legance sia determinato a puntare sul fattore umano. Anzitutto in senso professionale. «Il primo pilastro su cui si fonda il nostro modello è schierare top quality lawyers». Ma anche personale: «Non guardiamo mai soltanto al business case del possibile socio. Ci è capitato di rinunciare a dei lateral hire che si prospettavano molto vantaggiosi

»»»

sul piano del fatturato che avrebbero potuto apportare ma che avrebbero rischiato d'incidere sul clima interno». Tornando, ancora, ai pilastri del modello Legance, Troisi indica anche la «rete di rapporti con clienti e istituzioni che si consolida con il lavoro e gli eventi». Rispetto a questi ultimi, il prossimo 25 febbraio, a Londra, Legance ospiterà un'edizione (la sesta) della sua annuale *Equity and Debt Investments in Italy Conference* destinata a diventare una *mile stone*. Il perché è spiegato dai nomi di alcuni dei partecipanti che dovrebbero partecipare ai lavori. Banchieri come **Jean Pierre Mustier**, ceo di Unicredit, **Marco Morelli**, numero uno di MPS, **Giuseppe Castagna**, amministratore delegato di Banco Bpm e **Victor Massiah**, consigliere delegato di Ubi Banca.

«A Londra siamo diventati un punto di riferimento per la community finanziaria», sottolinea Troisi. Legance, a prescindere da Brexit, ha scelto di investire ancora nella capitale inglese dove ha appena inviato altri due counsel che si sono uniti al team di dieci persone



>>>

Tech side

AVVOCATI PROGRAMMATORI AL LAVORO SUL PROGETTO QUANTUM LEAP

Legance ha in cantiere lo sviluppo di un progetto legaltech molto interessante. Battezzato *Quantum Leap* (come la serie americana anni '80 sui viaggi nel tempo) che alla lettera significa cambio di paradigma o salto di qualità, questo progetto punta alla creazione di standard contrattuali interattivi la cui composizione è basata sulla valorizzazione del knowledge management dello studio.

A seguire lo sviluppo di *Quantum Leap* è il socio **Gabriele Capecchi** assieme a un team di avvocati

programmatori. Il sistema di contrattualistica intelligente sta già venendo utilizzato nell'attività real estate dello studio. Ma la sua applicazione sarà progressivamente estesa all'area corporate finance. Lo studio ha anche sviluppato un sistema per realizzare le closing list online. Inoltre questa task force tecnologica si sta occupando anche dell'automatizzazione delle due diligence. ■



GABRIELE CAPECCHI



FILIPPO TROISI

guidato dal socio **Marco Gubitosi**. Si tratta di **Francesco Florio** e **Marco Iannò** a cui, gradualmente, passerà la gestione amministrativa dell'ufficio nella City.

Ma il 2019 sarà anche l'anno di New York. Lo studio ha inaugurato la propria presenza nella Grande Mela con il socio **Piero Venturini** esattamente un anno fa e adesso dovrebbe cominciare a beneficiare dei primi effetti di questa mossa. «Ovviamente siamo solo all'inizio – chiarisce Troisi – e il percorso che abbiamo cominciato negli Usa è ancora lungo», ma l'obiettivo di riuscire a replicare i buoni risultati raggiunti a Londra resta ([si veda il numero 93 di MAG](#)).

Così come resta alta, in generale, l'attenzione di Legance verso le opportunità che per lo studio possono nascere all'estero. «Abbiamo deciso di investire nell'ampliamento del nostro Chinese desk dove presto annunceremo

**SONO TANTE
LE INCOGNITE
ALL'ORIZZONTE,
SI PENSA A
BREXIT, ALLA
GUERRA
DEI DAZI
VENTILATA
DAGLI USA O
ALLE CRITICITÀ
LEGATE ALLA
QUESTIONE
EUROPEA.
E L'ELENCO
POTREBBE
CONTINUARE**

l'arrivo di un avvocato cinese. L'idea è quella di dar vita a una squadra più strutturata». Qui, per restare ai tempi recenti, Legance ha assistito, con un team guidato dal socio Nardulli, Carnival Corporation and Plc, il più grande operatore al mondo nel settore delle crociere, e la sua controllata Costa Crociere nell'operazione di costituzione della joint venture con la China State Shipbuilding Corporation (assistita da Nctm) che opererà come compagnia crocieristica sul mercato cinese. Un deal articolato che include l'acquisizione di una quota del valore di 500 milioni di dollari di una società specializzata in crociere di lusso e nata dalla scissione di Costa Crociere. Sempre lungo la via della seta, lo studio ha anche seguito Texon International nell'acquisizione di Texon Italia e Ares Life Sciences nella cessione della propria quota in Esaote a una cordata di cinque investitori cinesi. 🇨🇳