

ESCLUSIVA

Il fatturato 2019 sale a 95 milioni. Otto nuovi soci nell'ultimo anno. Possibile un altro innesto nell'ambientale. Porte aperte a un team di consulenti per analizzare lo studio oggi e ragionare su passaggio generazionale ed estero

di nicola di molfetta

LA CORSA DI LEGANCE

Otto anni di crescita ininterrotta. Legance chiude il 2019 con un incassato che raggiunge quota 95 milioni di euro, in aumento del 13% rispetto all'esercizio precedente.

«Abbiamo registrato un doppio record - dice **Filippo Troisi** a *MAG* - sia in termini di fatturato, sia in termini di utile per partner. Siamo vicini alla soglia dei 100 milioni che, dodici anni fa, quando abbiamo cominciato questa avventura era un obiettivo assolutamente inimmaginabile».

Un obiettivo a portata di mano ma sul quale, come è facile comprendere, in questo momento grava lo scenario di grande incertezza rappresentato dalla emergenza sanitaria legata alla pandemia di coronavirus.

Sul punto, proprio Troisi, è intervenuto nei giorni scorsi sulle pagine del quotidiano finanziario *MF* delineando l'approccio che Legance sta tenendo rispetto alla crisi. Primo, massima tutela della salute dei professionisti. Secondo, massimo impegno a proseguire «senza soluzione di continuità l'attività lavorativa in tutte le quattro sedi, favorendo lo smart working» (si veda anche il box).

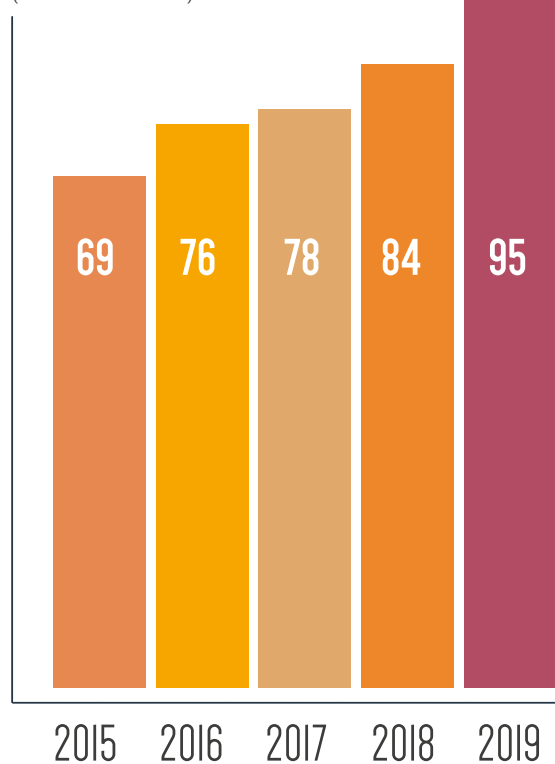
Al netto di questo, è innegabile che i danni dello tsunami economico prodotto dalla tragedia sanitaria che il Paese, assieme al resto del mondo, sta affrontando sono ancora tutti da calcolare e che le ricadute sul sistema e sul Pil saranno, purtroppo, inevitabili. In proposito, l'ufficio parlamentare di Bilancio, il 10 marzo scorso, ha sottolineato che se anche l'epidemia venisse arginata entro aprile è del tutto probabile che nel complesso dell'anno 2020 il Pil si ridurrà, anche se è «fortemente aleatorio», in questo momento, indicare un ordine di grandezza.

Detto ciò, anche nel 2019, per Legance, l'area corporate finance ha rappresentato la locomotiva

Cinque anni di crescita

L'evoluzione dell'incassato di Legance dal 2015 al 2019.

(Dati in milioni di €)



Lo studio in cifre

270

IL NUMERO TOTALE DEI PROFESSIONISTI

40

I SOCI

17

I COUNTRY PARTNER

4

GLI UFFICI: MILANO, ROMA, LONDRA E NEW YORK

23

I DIPARTIMENTI

12

LE INDUSTRY SEGUITE



ABBIAMO DECISO DI SFIDARE NOI STESSI E
 ABBIAMO DATO MANDATO A DEI PROFESSIONISTI
 ESTERNI, TUTTI EX MANAGING PARTNER DI ALCUNI
 TRA I PRINCIPALI STUDI LEGALI ANGLOSASSONI,
 DI ESAMINARE LO STUDIO COSÌ COME OGGI È
 STRUTTURATO ED ELABORARE UNA SERIE DI ANALISI
 SU QUELLO CHE FACCIAMO, COME LO FACCIAMO,
 COME DOVREMMO FARLO E COSA POTREMMO FARE



FILIPPO TROISI

dell'organizzazione. «I dati sulla performance in campo m&a pubblicati proprio da MAG e riclassificati da legalcommunity su base Mergermarket - osserva l'avvocato - ci hanno piazzato al primo posto per valore delle operazioni seguite nel corso dell'anno», vale a dire 20,1 miliardi di euro con 38 deal annunciati. «Si tratta di cifre che danno la dimensione oggettiva del posizionamento ormai radicato dello studio nel panorama italiano».

Nel track record, vale la pena ricordare, ci sono la mega fusione tra Fca e Peugeot, a cui Legance sta partecipando al fianco degli avvocati americani di Sullivan & Cromwell e ai francesi di Darrois Villey Malliot Brochier; ma anche l'acquisizione del merchant acquiring di Intesa Sanpaolo che lo studio ha seguito per conto di Nexi. I primi due mesi del 2020, invece, hanno visto Legance agire, tra le altre, al fianco delle banche finanziatrici dell'operazione con cui Ambianta Sgr ha puntato all'acquisizione dell'americana 1st Vision (attiva nella distribuzione di sistemi di visione artificiale), nonché assistere Amplifon nello shopping australiano che dovrebbe portare all'integrazione di Attune Hearing e Cartiere Carrara nell'acquisizione di Crc srl.

Il 2019 ha visto crescere anche la partnership dello studio sia attraverso lateral hire sia grazie alla promozione di nuovi soci dall'interno.

Quanto ai primi, possiamo ricordare l'ingresso di **Luca Dal Cerro**, arrivato da Linklaters per rafforzare ulteriormente la practice tax dello studio. Altro ingresso di rilievo è stato quello di **Cristina Martorana**, proveniente da Orrick, con cui l'organizzazione è tornata a investire nell'energy

Emergenza Covid-19

UNA TASK FORCE MULTIDISCIPLINARE AL FIANCO DEI CLIENTI

Legance ha, sin dalla sua genesi in Cina, seguito l'evoluzione dell'epidemia causata dal Covid-19, studiando «l'impatto che questo fenomeno ha e avrà in futuro sul sistema imprenditoriale del nostro Paese». A parlare è **Alberto Maggi**, managing partner dello studio che a MAG descrive quali sono state le misure adottate dallo studio per affiancare i clienti nella gestione di questa crisi.

«Per fronteggiare questo momento, lo studio ha organizzato una task force multidisciplinare, operativa dall'inizio dell'emergenza sanitaria, in grado di assistere i propri clienti nella risoluzione delle diverse criticità legali e fiscali e altresì di anticipare eventuali complicazioni». Lo studio ha anche messo a disposizione un indirizzo di posta elettronica unico dove convogliare tutte le domande.

Ma quali sono le richieste più frequenti? «Sinora - prosegue Maggi - le richieste più frequenti hanno riguardato la gestione dei rapporti di lavoro, il settore immobiliare e retail, e quello finanziario. In particolare, ci viene chiesto di valutare quali siano le misure necessarie per tutelare la salute dei dipendenti, nel rispetto del loro diritto alla privacy, cercando al contempo di preservare la continuità aziendale. Non mancano richieste sulla gestione di smart working, di ferie ed ammortizzatori sociali. Il settore retail - che come sappiamo è stato fortemente colpito da questa emergenza - sta vedendo un'ondata di richieste di rinegoziazione o riscadenziamento dei canoni da parte dei conduttori. Parimenti, come intuibile, si pone adesso il tema della sostenibilità nel pagamento dei mutui».

e in particolare nelle competenze di diritto amministrativo legate al settore. Sul finire dell'anno, poi, Legance ha deciso di avviare anche una practice di penale dell'economia aprendo le porte dell'associazione a **Niccolò Bertolini** Clerici e nel mentre lo studio ha investito anche nel settore private clients, con il counsel esperto di successioni, **Gianpaolo Locurto** e nella proprietà intellettuale (Ip), dove ha messo a segno il lateral hire di **Monica Riva**, ex Clifford Chance, entrata nello studio come senior counsel e co-head dell'Ip.

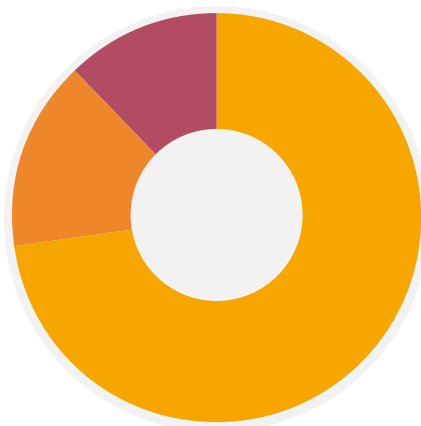
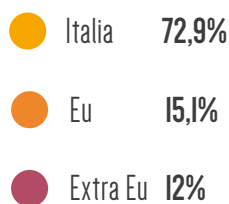
Le promozioni interne, invece, hanno riguardato cinque professionisti: **Federica Pomerò, Daria Pastore, Barbara Sancisi, Vittorio Pozzi e Giovanni Scirocco** attivi, nell'ordine, nei settori corporate m&a, litigation, private equity, finanza strutturata e project finance.

L'idea, osserva Troisi, è quella di proseguire «nella ricerca dei talenti sul mercato e nella valorizzazione di quelli che già operano all'interno della nostra struttura». Lo studio è sulle tracce di un possibile socio con competenza in materia di diritto ambientale. Punta a rafforzare anche la practice di regolamentare («dove abbiamo un dipartimento molto forte, guidato da **Marco Penna** che ha tantissimo lavoro»). Così come continua a coltivare il progetto di mettere a segno un laterale hire di grande livello nel corporate m&a. «È un progetto che insegue da tempo - ribadisce Troisi ([si veda il numero 114 di MAG](#)) - e che ritengo importante nella misura in cui sono convinto che per uno studio di successo sia fondamentale non accontentarsi mai dei traguardi raggiunti».

La questione è tanto vera che Legance, in questo inizio d'anno, ha deciso di affidare a un team di consulenti esterni una sorta di esame dello status quo. «Sedersi sugli allori sarebbe solo l'inizio della fine - riprende Troisi - nel senso

Local & Global

La ripartizione geografica dei ricavi dello studio nel 2019





LEGALCOMMUNITY

LEGALCOMMUNITY

InterViews

Ascolta
il podcast con
l'intervista a
FILIPPO TROISI

**CLICCA PER
ASCOLTARE**

che non vi sarebbero nuove idee, non vi sarebbero nuove iniziative e inevitabilmente questa serie di risultati positivi ottenuti nel corso degli anni non si ripeterebbe più». Per questo, fa sapere l'avvocato, «abbiamo deciso di sfidare noi stessi e abbiamo dato mandato a dei professionisti esterni, tutti ex managing partner di alcuni tra i principali studi legali anglosassoni, di esaminare lo studio così come oggi è strutturato ed elaborare una serie di analisi su quello che facciamo, come lo facciamo, come dovremmo farlo e cosa potremmo fare che ancora non facciamo». Tra i tanti, lo studio ha cercato di porre l'accento su strategia internazionale e sulla programmazione della successione, ovvero del passaggio generazionale. «Questa iniziativa ha creato forte entusiasmo nella partnership che percepisce così una progettualità

volta a portare avanti dei programmi che puntano a garantire la continuità dell'organizzazione e soprattutto a confermare la sua natura istituzionale». In questo percorso di crescita ed evoluzione futura dello studio, una svolta in senso societario è plausibile? «In linea teorica non solo credo che sia possibile ma credo addirittura che sia possibile ipotizzare un futuro in cui anche la quotazione in Borsa divenga realtà per gli studi legali dotati delle giuste caratteristiche», afferma Troisi. L'incognita resta il quando. «Non è una sfida priva di problematiche. E oggi i tempi non sono ancora maturi. Se avessi 40 anni avrei la certezza di vedere nel corso della mia vita professionale la realizzazione di questo fenomeno. Non dimentichiamo che ci sono ancora parecchie questioni tecniche e regolamentari da smarcare. Detto questo, però, è un fenomeno che studiamo». ■