

Con i fondi Ue la consulenza rivede strategie e team di lavoro

I cambiamenti. Più M&A per gli amministrativisti. Spinta al knowledge management per studiare le riforme. Nel Piano chance sui ricavi del futuro

Pagina a cura di
Valeria Uva

grandi nomi italiani della consulenza legale sono pronti a cogliere le opportunità del Piano nazionale di resistenza e resilienza da 248 miliardi. In molti hanno già creato team multidisciplinari e studiato le "missioni" di cui si compone il Pnrr ora all'esame di Bruxelles. Obiettivo: attrarre clienti privati e pubbliche amministrazioni per assisterli nello sforzo di presentare progetti solidi e spendere al meglio le risorse europee. Un traguardo per nulla facile da raggiungere a detta degli stessi avvocati, viste le storiche difficoltà del nostro Paese a intercettare e a spendere nei tempi i fondi Ue. Per questo il Piano sarà anche l'occasione per i big italiani della consulenza per rafforzare i legami con le pubbliche amministrazioni, dai comuni ai ministeri, fino alle utilities.

L'organizzazione

Grimaldi punta al modello "One stop shop": lo studio si propone ai clienti come interlocutore unico con competenze integrate per i progetti complessi, dallo studio di prefattibilità alla contabilità. «Tutti i progetti devono rispettare le regole dei fondi europei, ad esempio, sull'eleggibilità, sui massimali di aiuto e sulla rendicontazione, altrimenti si rischia di perdere le risorse anche in corsa», ricorda il managing partner, Francesco Sciaudone. Lo studio sfrutterà la sua vocazione internazionale (ed europea in particolare) e la sinergia con il desk di Bruxelles.

Legance vede in prima linea il proprio team Energy - uno dei più nutriti nel panorama italiano con sei soci dedicati quasi esclusivamente al settore e una cinquantina di professionisti - al lavoro sul quadro regolatorio con un dialogo impostato tra istituzioni, stakeholder e grandi clienti per analizzare le prime bozze di provvedimenti d'attuazione in tema di transizione energetica.

Nctm ha costituito team integrati interni, per linee tematiche e sta inviando ai clienti i documenti con le possibili linee di intervento e organizzando webinar ad hoc.

Chiomenti pone l'accento sulle riforme annunciate nel Pnrr: «Pensiamo soltanto al nuovo processo civile, penale e tributario - immagina Gregorio Consoli, che con Filippo Modulo è managing partner dello studio - avranno una portata e un impatto storici e dovremo spiegarle ai clienti in tempi brevissimi».

I settori interessati

Le opportunità sono infinite e ogni studio guarda alle aree di business di elezione per partire. Così ad esempio **Lipani Catricalà** sviluppa il partenariato pubblico privato, pensando alle grandi opere e agli investimenti in energia e nella digitalizzazione della Pa. Spiega Fabio G. Angelini, equity partner, riferimento dello studio per le operazioni di Pppe membro del comitato esecutivo: «Accompagneremo i clienti a compiere il salto culturale necessario: passare dallo schema tradizionale dell'appalto alla logica degli investimenti pubblico-privati. Penso ad esempio alle infrastrutture e ai servizi, che la diversa allocazione

LE TESTIMONIANZE



Da boutique specializzata in diritto amministrativo evolveremo verso competenze in ambito M&A, mercato dei capitali e fintech



Fabio G. Angelini
Equity partner
in Lipani
Catricalà &
Partners



Con i 50 miliardi della transizione energetica non più solo investimenti nel fotovoltaico o nel solare. È il momento dell'idrogeno anche per la mobilità



Monica Colomba
Responsabile
Energy, Project
and Infrastructure
di Legance



Rafforziamo le nostre funzioni di knowledge management per analizzare velocemente la complessa normativa di attuazione del Piano



Gregorio Consoli
Managing
partner di
Chiomenti



Pronti ad assistere le Pmi sugli incentivi alle fusioni pensati per la crescita dimensionale e l'innovazione



Marco Monaco
Responsabile
Dipartimento
Amm. Pubblico
Comunitario in
Nctm



Saremo un "one stop shop" per offrire la nostra consulenza su progetti complessi: dalla prefattibilità al rendiconto



Francesco Sciaudone
Managing
partner di
Grimaldi



dei rischi tipici del Ppp contribuirà a trasformare radicalmente nei prossimi anni». Consoli di Chiomenti guarda «ai grandi fondi di private equity interessati a conivestire nelle infrastrutture strategiche».

La presenza del capitale privato sarà una grande opportunità secondo Sciaudone: «Oltre all'effetto moltiplicatore, se il capitale privato sarà maggioritario i progetti potranno avanzare con procedure più snelle».

Marco Monaco, responsabile del dipartimento Amministrativo, pubblico comunitario e del team sul Pnrr di Nctm prevede una crescita dell'M&A. «Tra le risorse per la competitività sono interessanti anche i contributi all'innovazione per le Pmi perché possono servire a superare la frammentazione e promuovere fusioni». Un filone del tutto innovativo è quello del reshoring. «Il Pnrr incentiva con due miliardi, anche se non esclusivi, il rientro in Ita-

lia delle produzioni delocalizzate», conclude Monaco.

«Si aprono scenari inediti - commenta Monica Colomba, senior partner responsabile del dipartimento Energy, project and infrastructure di Legance - con progetti che vanno oltre il fotovoltaico e il solare degli ultimi anni e si aprono all'idrogeno, ad esempio dovremmo assistendo alcuni operatori che stanno considerando joint venture per lo sviluppo di progetti basati sull'idrogeno». In realtà l'Energy è da tempo "frizzante" per lo studio: «È un settore molto attivo già per gli obblighi del Green new deal - conferma Colomba -. Anche grandi player stanno velocemente virando dagli idrocarburi alla sostenibilità».

L'impatto interno

La consulenza sul maxi Piano è così strategica da aver spinto gli studi a ripensarsi. Da boutique del diritto amministrativo Lipani Catricalà

evolve: «Stiamo rafforzando il profilo transactional per strutturare le operazioni di partenariato, l'M&A per le integrazioni societarie o per creare società miste pubblico private e guardiamo con interesse al fintech» annuncia Angelini.

Anche chi ha già strutture e staff a sufficienza ha iniziato a ripensare l'organizzazione. «In Chiomenti rafforzeremo le funzioni di knowledge management - prevede Consoli - con tutta la normativa di attuazione del Pnrr dovremo subito studiare migliaia di pagine e tradurle in indicazioni pratiche per i nostri clienti».

Per tutti il Piano rappresenterà un assist imperdibile per il fatturato, già da quest'anno. «Credo sarà la nostra principale area di sviluppo - prevede Sciaudone per Grimaldi - e nel giro di cinque anni l'assistenza sui progetti europei diventerà per noi il principale settore di consulenza».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LE TESTIMONIANZE



Da boutique specializzata in diritto amministrativo evolveremo verso competenze in ambito M&A, mercato dei capitali e fintech



Fabio G. Angelini
Equity partner
in Lipani
Catricalà &
Partners



Con i 50 miliardi della transizione energetica non più solo investimenti nel fotovoltaico o nel solare. È il momento dell'idrogeno anche per la mobilità



Monica Colombera
Responsabile
Energy, Project
and Infrastruc-
ture di Legance



Rafforziamo le nostre funzioni di knowledge management per analizzare velocemente la complessa normativa di attuazione del Piano



Gregorio Consoli
Managing
partner di
Chiomenti



Pronti ad assistere le Pmi sugli incentivi alle fusioni pensati per la crescita dimensionale e l'innovazione



Marco Monaco
Responsabile
Dipartimento
Amm. Pubblico
Comunitario in
Nctm



Saremo un "one stop shop" per offrire la nostra consulenza su progetti complessi: dalla prefattibilità al rendiconto



Francesco Sciaudone
Managing
partner di
Grimaldi

