



Studi legali all'estero in pool con soci europei

Law firm internazionalizzate. Oltre a reti, alleanze e network specializzati le società italiane ora investono acquisendo quote in nuove realtà ad hoc

Pagina a cura di

Massimiliano Carbonaro

Per molti studi andare all'estero è un'esigenza strategica, sia per presidiare nuovi mercati che per meglio assistere le imprese italiane che guardano fuori dal Paese. Ma non c'è una sola ricetta per l'internazionalizzazione. E, al contrario, nuove modalità organizzative si stanno affacciando di recente, nella convinzione che il classico "desk" non sia più sufficiente. Al contrario, la conquista di nuovi mercati passa sempre di più per forti legami con altre realtà. Vediamo qualche esempio.

Una nuova società

Pirola Pennuto Zei & Associati ha appena sottoscritto un accordo con gli studi legali **Fidal** (francese) e **Luther** (tedesco) allo scopo di operare in ambito internazionale sotto l'insegna di **Unyer**, neonata società di avvocati con sede a Zurigo, partecipata dagli stessi tre studi. Per Pirola una mossa dettata dal fatto che pur essendo molto radicato nel territorio nazionale ha un 50% circa di clienti che o sono imprese straniere con sedi in Italia o imprese italiane con sedi all'estero. «Unyer è un'alleanza costituita da firm – spiega l'avvocato Massimo Di Terlizzi, co-managing partner di Pirola – che hanno lo stesso modello e le stesse dimensioni e questo ci permette di presentarci come una realtà unica europea specialmente su mercati

come Stati Uniti e Asia». Si punta ad allargare l'alleanza ad altri paesi con

un modello flessibile, che garantisce indipendenza sul fronte domestico e nelle decisioni interne, ma che condivide strategie e investimenti. «Funziona su due binari – aggiunge Di Terlizzi: uno internazionale, con regole comuni, e uno domestico, con regole che proprie di ciascuna insegna».

Anche **Nctm** ha dato vita insieme ai colleghi francesi di **Altana** e tedeschi di **Beiten Burkhardt** una società di diritto svizzero: **ADVANT**. Indipendenti nelle rispettive giurisdizioni, gli studi incorporano il nome **ADVANT** nelle denominazioni sociali e agiscono come un'unica realtà sul mercato europeo. «Vogliamo poter dire ad una multinazionale – spiega Vittorio Nosedà, socio e consigliere di amministrazione di **ADVANT-Nctm** – che se pensa all'Europa noi possiamo dargli un unico servizio». Il torracento non sarà solo economico. «C'è un beneficio culturale: abbiamo uno scambio continuo e strategico, dai fornitori ci presentiamo come una realtà unica, sulla contrattualistica ultraspecialistica ora possiamo confrontarci con gli altri colleghi internazionali». Certo non si tratta di un passo facile, richiede un confronto con i propri soci periodico, bisogna coordinare le politiche It, cambiare i software e allineare i database.

Il code-sharing

Grimaldi nel 2019 ha dato vita alla **Grimaldi Alliance**, un network in continua crescita. Nello stringere rappor-





ti con altri studi internazionali l'alle-
anza si rifà all'esperienza dei trasporti
aerei mantenendo un ruolo centrale
per il fondatore. «Grimaldi è il pivot e
ha accordi bilaterali con gli altri studi
nel mondo – commenta il managing
partner Francesco Sciaudone – che
operano in esclusiva con noi sulla ba-
se di un rapporto di code sharing in
cui i ricavi generati tra i paesi vengono
divisi in modo paritetico, indipen-

dentemente da chi ha trovato il cliente
o chi ci ha lavorato».

Il network

Lexia Avvocati è entrato come mem-
bro fondatore e partner italiano
esclusivo per l'Italia in **FinTech
Lawyers Group**, network europeo
specializzato appunto nel FinTech.
«In questo modo abbiamo i nostri ri-
ferimenti – spiega Francesco Dagni-
no, managing partner della sede mi-
lanese – per le operazioni multigiuri-
sdizionali. Mentre per tutto quello
che non è il Fintech abbiamo accordi
di *best relationship* in vari Paesi».
Strategia identica per **Lexellent** che
nel 2013 ha contribuito a far nascere
Ellint, network specializzato in dirit-
to del lavoro. «Ci consente di mante-

nere la nostra identità – commenta la
managing partner Giulietta Berga-
maschi – ma allo stesso tempo di go-
dere di una visibilità internazionale
e di partecipare a gare che richiedono
una sede in altri paesi».

Il club

Un'ulteriore strada è quella dello stu-
dio di consulenza societaria e tributa-
ria **Pugliese** che oltre a far parte del
network **SFAI** legato alle materie fi-
scali, partecipa ad un network super
specializzato come **Corporate Tax Al-
liance**, in cui si aderisce come singoli
professionisti: «CTA è singolare –
spiega Walter Pugliese – è un club di
esperti fiscali per problematiche di fi-
scalità internazionale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Per le nuove partnership richiedi investimenti in It, coordinamento dei software e dei database degli studi

I modelli in evoluzione

1

LA SOCIETÀ

Partecipata da più studi

È una realtà formata da studi di
nazionalità diversa, con lo scopo
di operare in ambito
internazionale sotto un'unica
insegna, mentre consente agli
studi nel loro Paese la completa
indipendenza. Prevede un
accordo di *bestfriendship* su
base esclusiva, ha un membro
solo per nazione.

2

IL NETWORK

Con lo studio guida

L'entry point è lo studio
fondatore che funge da pivot e
stringe con gli altri studi di
varie nazionalità accordi in
esclusiva, man mano che
vengono associati al network.
Senza fee di ingresso, prevede
la condivisione dei ricavi in
base ad un meccanismo di code
sharing (mutuato dai trasporti
aerei) per cui vengono ripartiti
in modo eguale. Lo studio guida
si occupa anche di far
convergere studi di diversi
paesi che devono lavorare tra
di loro.

3

IL NETWORK SPECIALIZZATO

Tra pari

Si entra come membro
fondatore e partner di un
network specializzato in un
determinato settore con
l'obiettivo di ampliare la rete in





più giurisdizioni. Pensato per studi di primissima fascia su una determinata materia, in grado di avere modalità e approccio al cliente simile agli partecipanti. Il network non produce reddito, fa attività di networking e di comunicazione.

4

IL CLUB**Per singoli professionisti**

Creato da persone, da professionisti super specializzati in alcune materie. È pensato per iniziative internazionali particolari e complesse, favorisce la nascita di relazioni personali

