

■ Storia di copertina

LA FOTOGRAFIA

Studi specializzati

1 ^a fascia	Bonelli Erede Pappalardo Chiomenti
2 ^a fascia	Gianni Orioni Grippo Grimaldi
3 ^a fascia	Cleary Gottlieb Clifford Chance d'Urso Gatti Giliberti Pappalettera Triscornia Legance Pedersoli
4 ^a fascia	Dewey & LeBoeuf Freshfields Labruna Mazziotti Segni Lombardi Molinari MBL & Partners NCTM Pavesi Gitti Verzoni
5 ^a fascia	Benessia Maccagno Carbonetti Carnelutti CBA Delfino Willkie Farr DLA Piper Grande Stevens Latham & Watkins Linklaters Pavia e Ansaldo Pirola Pennuto Zei Shearman & Sterling Simmons & Simmons
Altri attori	Allen & Overy Ashurst Ernst & Young Legal Jones Day Lexjux Sinacta Lovells Macchi di Cellere Gangemi McDermott Santa Maria SJ Berwin Tonucci & Partners Ughi e Nunziante

CORPORATE M&A | IL VALORE DEI BIG DEAL CROLLA DELL'84%

FATTURATI
IN FRENATA

Il fatturato delle practice più importanti attive in Italia sfiora i 520 milioni di euro. Tra gli studi inglesi c'è chi ha ridimensionato notevolmente il proprio organico

A CURA DEL
CENTRO STUDI TOPLEGAL

La fotografia scattata dal Centro Studi TopLegal al mercato Corporate M&A, nel periodo di riferimento compreso tra giugno 2008 e maggio 2009, mostra una torta che vale quasi 520 milioni di euro. La stima è stata fatta calcolando i ricavi di un campione di 45 studi legali che hanno un dipartimento specializzato o un practice group dedicato al settore e che ha seguito operazioni di valore superiore ai 100 milioni.

Le fette più grandi se le sono aggiudicate Bonelli Erede Pappalardo e Chiomenti. I ricavi delle due law firm italiane, infatti, incidono sul valore globale di mercato rispettivamente per il 14% e il 13%. A seguire, Gianni Orioni Grippo con una quota di mercato che si aggira attorno all'8%.

Un gradino più in basso troviamo studi i cui ricavi M&A vanno dai 20 ai 10 milioni di euro. In questo blocco sono concentrati studi meno strutturati a livello di risorse e di team rispetto ai tre sopraci-

tati ma che hanno all'attivo operazioni importanti.

Stando sempre alle stime di fatturato, il restante 29,9% del mercato se lo dividono altri 30 studi legali. Tali realtà operano solitamente a filo sopra la superficie del Mid market. Siglano un gran numero di operazioni il cui valore orbita attorno ai 100 milioni e in alcuni casi hanno agito su deal ultra-milionari.

Facendo un confronto con il valore di questo mercato misurato nel 2007, si registra un calo dell'1,2% (si veda TopLegal n. 7/2007). Il dato evidenzia un duplice aspetto. La congiuntura economica, come previsto, ha contagiato il settore: i cosiddetti "big deal" sono di fatto diminuiti e, in particolare, il valore medio delle operazioni svolte tra giugno 2008 e maggio 2009 (periodo di riferimento dell'ulti-

© Sergio Gray - fotolia.com

■ Storia di copertina

M&A

Dipartimenti principali

Studio legale	Capo dipartimento	Totale Avvocati*	Soci	Assistenti
Chiomenti	Francesco Tedeschini	110	23	87
Gianni Origoni Grippo	Francesco Gianni	106	26	80
Bonelli Erede Pappalardo	Fabio Cappelletti	104	28	72
NCTM	Alberto Toffoletto	57	32	25
Clifford Chance	Paolo Sersale	53	11	45
d'Urso Gatti	Carlo d'Urso	50	12	38
Freshfields	Mario Ortu	50	7	41
Simmons & Simmons	Antonio F. Lombardo	46	9	30
Pavia e Ansaldo	Roberto Bianchi	44	14	30
Dewey & LeBoeuf	Bruno Gattai	42	15	26
Tonucci & Partners	Mario Tonucci	42	8	34
Legance	Bruno Bartocci, Giovanni Nardulli, Filippo Troisi	41	12	30
Grimaldi	Roberto Cappelli	36	6	30
Ughi e Nunziante	Fiorella Alvino	35	6	29
Labruna Mazziotti Segni	Fabio Labruna	35	5	30
Lovells	Leah Dunlop	29	8	21
Pedersoli	n.d.	28	6	22
Carnelutti	Luca Arnaboldi, Alberto Rittatore Vonwiller	27	6	13
Latham & Watkins	Maria Cristina Storchi	26	7	15
MBL & Partners	Daniele Bonvicini	25	7	16
Cleary Gottlieb	Roberto Casati	25	6	19
Ernst & Young Legal	Francesco Marotta, Vera Sacchi	25	4	21
Pirola Pennuto Zei	Maurizio Bernardi	22	11	11
DLA Piper	Wolf Michael Kuhne	21	6	15
Santa Maria	Luigi Santa Maria	20	6	14
Giliberti Pappaletta Triscornia	Alessandro Triscornia	20	6	14
Linklaters	Giovanni Pedersoli, Luca Picone, Francesco Stella	18	3	15
Lexjux Sinacta	Gianluca Santilli, Gianluigi Serafini	16	12	4
Delfino Willkie Farr	Maurizio Delfino	15	5	10
Allen & Overy	Giovanni Gazzaniga	15	3	12
Lombardi Molinari	Giuseppe Lombardi, Ugo Molinari	14	4	10
SJ Berwin	Alberto Morano	14	4	10
Macchi di Cellere Gangemi	Luigi Macchi di Cellere	14	3	11
McDermott	Massimo Trentino	13	4	9
Shearman & Sterling	Michael Bosco	13	3	10
Carbonetti	Francesco Carbonetti	9	2	4
Ashurst	Mark Sperotto	6	2	3
CBA	Angelo Bonisconi, Paolo Esposito		16	
Pavesi Gitti Verzoni	Carlo Pavesi, Gregorio Gitti		2	

*Include counsel, of counsel e trainee

■ Storia di copertina

ma ricerca) è di gran lunga inferiore rispetto al valore registrato dai deal portati a segno tra giugno 2006 e maggio 2007 (periodo di riferimento della ricerca di M&A pubblicata sul numero di luglio 2007), avendo registrato un calo dell'84,4%.

Ma il segnale che emerge ci dice anche che l'attività legale in ambito di fusioni e acquisizioni, sebbene ridimensionata per il numero di operazioni miliardarie, non si è mai interrotta. Il settore ha, infatti, visto la crescita di operazioni meno ricche (che superano di poco la soglia dei 100 milioni) ma non meno redditizie.

Ciò è anche dimostrato dal fatto che il livello dei ricavi dell'attività di M&A degli studi tra il 2007 e il 2009 è rimasto quasi invariato.

Il calo, se pur marginale, riguarda soprattutto le realtà più rappresentative del panorama High-Market. Mettendo a confronto i dati vediamo che Bonelli ha avuto un calo di circa il 5%, mentre Chiomenti dell'1,5%. Va comunque sottolineato che le due "corazzate" italiane sono state protagoniste

delle operazioni più importanti. Bonelli, ad esempio, ha assistito Enel nell'acquisizione di Endesa (oltre 11 miliardi il valore), mentre Chiomenti ha assistito Chrysler nell'operazione Fiat. Ricordiamo inoltre che entrambi

vantano un ruolo di prima piano in quella che può essere definita l'operazione dell'anno, ovvero la fusione tra Cai e Alitalia. Il team guidato da **Francesco Gianni** invece, rispetto al 2007, ha avuto un calo di fatturato di circa l'8%.

Va detto però che lo studio, dopo aver subito la scissione da cui è nato Legance, ha attuato a tutto campo una forte politica di reclutamento (il solo dipartimento di M&A ha visto quest'anno l'ingresso di ben 17 professionisti: 2 of counsel, 11 associate e 4 trainee) e si è rimesso in carreggiata conquistando una grossa quota del mercato (circa 7,8%). Continuando a osservare gli italiani dei piani alti della classifica, protagonisti del settore sono Grimaldi, d'Urso Gatti, Pedersoli e la new entry Legance. Per Grimaldi e d'Urso non ci sono significative variazioni di fatturato da segnalare. Legance non ha deluso le aspettative: conquista una fetta di mercato di circa il 3,1% e conta 41 professionisti dedicati alla materia.

Sul fronte straniero invece, gli inglesi sono in linea con il trend non positivo del mercato internazionale che ha duramente colpito l'attività cross-border di M&A. Se Freshfields e Clifford hanno retto bene l'impatto (anche se il secondo ha perso strada facendo 19 professionisti), Allen & Overy invece è in evidente fase di riorganizzazione: rispetto al 2007, anno in cui il team contava 44 avvocati, oggi il dipartimento arriva a 15. Fra i tre, Clifford Chance è sicuramente lo studio più attivo in operazioni di alto mercato. La law firm inglese ha infatti assistito Snam Rete Gas in relazione all'acquisizione del 100% di Stogit e Italgas da parte di Eni. In controtendenza rispetto ai cugini di oltremare, Simmons & Simmons è l'unico studio che ha visto crescere la propria practice con l'ingresso di 7 associate, arrivando a quota 46 professionisti, e raggiungendo un fatturato di 14

M&A: I primi 15 studi in Italia

Fatturato in milioni di euro

Posiz.	Studio	€m
1	Bonelli Erede Pappalardo	74
2	Chiomenti	70
3	Gianni Origoni Grippo	40,5
4	Clifford Chance	20
5	Grimaldi	20
6	d'Urso Gatti	19
7	Freshfields	19
8	NCTM	18
9	Legance	16
10	Cleary Gottlieb	15
11	Simmons & Simmons	14
14	Pedersoli	12
12	Dewey & LeBoeuf	11
13	DLA Piper	10
15	MBL & Partners	8,5
16	Altri	152,9
-	Totale	519,9

Fonte: stime Centro Studi TopLegal, periodo giugno 2008 - maggio 2009

milioni: il 40% sul fatturato totale della firm, il 28% in più rispetto alla precedente rilevazione.

Gli americani, invece, sono in crescita. Cleary e Dewey, rispettivamente in seconda e terza fascia, hanno investito nella practice e l'opinione di mercato lo ha apprezzato. Il primo ha raggiunto 25 professionisti (contro i 20 del 2007). Il team di M&A guidato da **Bruno Gattai**, invece, ha visto l'ingresso di 2 partner, 1 of counsel e di 7 associate, e ha seguito Enia nella fusione per incorporazione con Iride. Sulla stessa linea, Latham & Watkins e l'anglo-americano DLA Piper. Latham ha reclutato 15 professionisti, tra questi anche il partner **Antonio Coletti**, ex Gianni, mentre DLA continua la politica di forte investimento portata avanti negli ultimi anni. Dopo l'ingresso di 3 associate, 1 partner e 1 of counsel, il dipartimento conta oggi 21 professionisti e ha raggiunto un fatturato di 10 milioni. (v.r.) ■



Antonio Coletti