

AVVOCATI D'IMPRESA/1 LS LEXJUS SINACTA

Una rete di legali salva-aziende

Un network di 160 professionisti con 10 studi professionali in tutta Italia e un modello organizzativo che mette insieme diverse eccellenze

e competenze. La missione? Una sola: sostenere il business con tutti gli strumenti del diritto, dal fallimentare al lavoro.

di Andrea Nicoletti

■ Chi l'ha detto che un fallimento non possa trasformarsi in un'opportunità di business? Lo sanno bene molti fondi di private equity italiani, specializzati nel rilevare le aziende in crisi per poi rilanciarle. «Peccato che in Italia la normativa fallimentare sia vista come una fase patologica della vita aziendale» dice a *Economy* l'avvocato Gianluca Santilli (foto), partner di Ls Lexjus Sinacta, «mentre altrove se ne colgono le chance di risanamento. Col risultato che i fondi stranieri restano alla finestra e guardano con sospetto alle aziende italiane in difficoltà, quando invece potrebbero entrare tranquillamente nel capitale. Allora tocca ai fondi italiani fare da apripista e convincere gli investitori esteri a seguirli».

Lo studio Ls, nato un anno fa dalla fusione di Lexjus e di Sinacta, oggi è una realtà di oltre 160 fra avvocati e dottori commercialisti, tutti specializzati in diritto di impresa. Fra i grandi clienti c'è anche Mariella Burani Fashion Group: la liquidazione della maison di moda italiana, un affare da mezzo miliardo di euro, è stata infatti affidata a Luigi Giovanni Saporito, uno dei migliori professionisti dello studio Ls. Ma fra gli assistiti non mancano

banche, assicurazioni e importanti multiutility. «Quando si prende in carico un'azienda in difficoltà, non basta guardare soltanto ai numeri: se fosse per quelli, chi mai vorrebbe investirci?» continua Santilli. «La forza di un'impresa è piuttosto nella sua storia, nel management e molto spesso nel suo particolare modello di business. Sono questi gli aspetti che noi analizziamo nella fase di due diligence, e se ci sono tutti i presupposti accettiamo il mandato, sicuri di poter trovare i partner giusti, fondi o banche d'affari, oppure di scoprire filoni di business non sfruttati dall'azienda. Questi fattori, insieme, possono rilanciare l'attività. Sa qual è il vero problema? L'imprenditore. Perché fa l'errore di guardare con sospetto al private equity. Stessa cosa quando si tratta di affrontare il passaggio generazionale nelle aziende di piccola e media dimensione».

Ma le cose possono cambiare, anche con l'aiuto dell'avvocato, e questa è la sfida di Lexjus Sinacta, che ora ci prova puntando su tre asset. Innanzitutto il brand, perché la regola del cognome illustre non vale più, o perlomeno non è l'unica. Secondo, con un forte radicamento su territorio: Ls, con 10 sedi fra Bari, Bologna,



Cagliari, Firenze, Genova, Lecco, Milano, Padova, Roma e Torino, assiste sia le grandi e grandissime aziende sia le piccole e le piccolissime. Terzo asset strategico, probabilmente il più importante: il modello organizzativo. Non ha paragoni in Italia e non è neppure quello delle law firm americane. Forse lo si potrebbe definire un modello federalista. «Siamo una struttura non accentrata ma costituita da tanti studi, di legali e di commercialisti, con forti presidi territoriali e totale autonomia giuridica e patrimoniale» spiega l'avvocato Gianluigi Serafini, co-managing partner di Ls. «Su questo modello orizzontale si inseriscono i vari dipartimenti verticali con specializzazioni in real estate, finanza d'impresa, multiutility in energie alternative o ristrutturazione. E se da un lato il singolo studio è totalmente autonomo, dall'altro spetta all'organismo centrale coordinare le attività e gli indirizzi per quel che riguarda brand e qualità del servizio».

