LEXJUS SINACTA

Rassegna Stampa del 15/07/2009

INDICE

14/07/2009 Top Legal 3
LE STRADE DEL BUSINESS ...PORTANO A ROMA

SCENARIO | SOLO 5 TRA I PRIMI 50 STUDI ITALIANI NON HANNO BASE NELLA CAPITALE

LE STRADE DEL BUSINESS ... PORTANO A ROMA

Molte firm si preparano a investire sotto il Colosseo nei prossimi 12 mesi: in cinque casi i progetti di spesa superano il milione di euro. Ingressi attesi nei settori anticiclici

A CURA DI **CHIARA ALBANESE**

L'analisi

Perché è importante la sede romana?

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Boom di investimenti delle law firm su Roma, una piazza strategica per sviluppare la presenza italiana di uno studio e dove, mentre Milano arranca, le occasioni di business si moltiplicano.
I principali settori di attività che gravitano intorno al mercato capitolino, su tutti l'amministrativo, il Litigation e l'Antitrust hanno caratteristiche anticicliche e non soffrono di un calo di attività durante la crisi finanziaria.
L'importanza della Capitale non è una novità. Anche se la patria dell'avvocato d'affari è, per definizione, la piazza finanziaria di Milano, essere a Roma è sempre stato fondamentale per le firm presenti nel Belpaese.
Tra i primi 50 studi italiani per fatturato, infatti, solo 5 (Linklaters, Lombardi Molinari, Ashurst, Giliberti Pappalettera Triscornia e Paul Hastings) non hanno una sede nella città della lupa.
La Piazza è importante per diverse ragioni. Innanzitutto per rappresentanza, un'attività che spiega come in passato le firm di matrice nordica si siano accontentate di

Il caso

SEDE CERCASI PER L'ORDINE CAPITOLINO

Per l'Ordine degli avvocati di Roma il rischio di essere sfrattati dagli uffici del "Palazzaccio" di piazza Cavour, dove aveva sede dal 1911, si fa sempre più concreto.
Il caso inizia tre anni fa quando ***Nicola Marvulli****, al tempo presidente della Corte di Cassazione che ha sede nello stesso edificio, chiese all'Ordine di abbandonare gli ambienti occupati adducendo come ragione l'esigenza di un maggiore spazio per i magistrati della suprema Corte.*

Nicola Marvulli

La prima istituzione a intervenire sull'argomento è stata l'Agenzia del demanio, che ha affermato che i professionisti romani non hanno diritto a mantenere gli uffici di Piazza Cavour. Più recente è poi la sentenza del Tar che, in linea con l'Agenzia del demanio, ritiene che le toghe romane debbano cercarsi un'altra sede.
A sostegno della sentenza, il Tar ha fatto riferimento a una legge del 1995 che prevede che gli Ordini debbano avere la sede nei Tribunali. E quello di Roma, nonostante le proteste del presidente ***Alessandro Cassiani*** *che ha dichiarato che «l'iniziativa offende l'avvocatura italiana ancor prima che quella romana», non fa eccezione.*

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

avere nella Capitale una sede con profilo più junior. La percentuale del fatturato dovuta al lavoro su Roma è variabile e fortemente influenzata dall'origine geografica dello studio.
Si spazia dal 60% di lavoro capitolino per Macchi Di Cellere Gangemi e Nunziante Magrone (studi di matrice romana) all'8% di De Berti Jacchia, studio d'origine milanese. Ma la radice dello studio non è l'unico fattore che influenza il dato.
Cba, che a Roma ha un team di 76 professionisti, deve alla Capitale 15,5 milioni di fatturato, pari al 49% del totale. L'americano Orrick fattura a Roma 7 milioni, il 55% del totale, mentre studi particolarmente forti a Milano, tra cui Nctm, Freshfields e Pirola Agnoli non trascurano la piazza romana a cui devono rispettivamente il 20, il 31 e il 25% del totale del fatturato.
Oltre al marketing, infatti, il mercato romano offre anche business, e gli studi non nascondono l'intenzione di sviluppare il core business, ma anche practice di nicchia, investendo sugli uffici capitolini cifre importanti.
Le risposte ricevute da *TopLegal*, in una inchiesta che ha coinvolto 36 law firm presenti sul mercato, non lasciano dubbi. Il 50% dichiara di aver pianificato per i prossimi 12 mesi investimenti nella Capitale.
Entrando nel dettaglio, 5 studi (Gianni Origoni Grippo, Dla Piper, Grimaldi, Cba, Tls) su 36 si preparano a investire oltre 1 milione di euro nei prossimi 12 mesi, 2 (Orrick, Simmons & Simmons) investiranno tra 500mila euro e 1 milione, e 6 (Macchi Di Cellere, Nunziante Magrone, De Berti Jacchia, Tonucci, Rossotto, Miccinesi) tra 200 e 500mila euro. In pratica, uno su due ha in animo di crescere all'ombra del Colosseo.
Gli investimenti puntano alla crescita del profilo professionale della sede, come documentano i numerosi cambi di poltrona registrati negli ultimi mesi sulla piazza romana dove 8 studi hanno dichiarato 10 o più ingressi negli ultimi 12 mesi (si faccia riferimento alla tabella), ma anche gli impegni logistici, con la ricerca di sedi più grandi e gli investimenti nelle infrastrutture e tecnologie delle rispettive sedi.
Rientrano in questa ultima categoria i "traslochi" in sedi più grandi annunciati da Dla Piper, che si è trasferito in un ufficio di 2.000 metri quadri in Via dei Due Macelli, la stessa dimensione della nuova sede di Nctm, di Legance, che occupa una sede in Via XX Settembre, di Cba, che sta definendo in questo periodo gli accordi per la locazione di una sede più grande e di Miccinesi e associati che prima dell'estate si è trasferito in Via XXIV Maggio nel palazzo Pallavicini Rospigliosi, dove ha anche la sua base Chiomenti. E gli studi assicurano che i nuovi metri quadri non rimarranno vuoti.

Una parte dell'attività è collegata alla media e grande industria romana e gli studi si rafforzano per intercettare questo lavoro

Giandomenico Ciaramella

La curiosità

NON SOLO VACANZE ROMANE

Il rafforzamento delle sedi romane per alcune firm passa anche per l'inserimento nei team di professionisti stranieri. È il caso di Delfino Willkie Farr, dove è recentemente arrivato da New York il socio **Matthew Feldman**, per sviluppare la practice di Bankruptcy & Reorganization, o quello di Pirola Pennuto Zei.
«A Roma sono presenti legali di altre giurisdizioni, che coadiuvano l'attività dello studio in mercati particolari», spiega il socio di Pirola, **Roberto Padova**. «Sono presenti due avvocati statunitensi (**Donald Carroll** e **Christine Marcianisi**) che, in coordinamento con i colleghi italiani hanno maturato una significativa esperienza nel campo dei cosiddetti "Private client". L'assistenza a questi clienti stranieri con interessi in Italia, si esplica nella pianificazione patrimoniale, successoria e familiare anche per quel che riguarda accordi prematrimoniali e l'assistenza giudiziale nel settore del diritto di famiglia, con particolare riferimento a procedimenti cross border, in caso di conflitto di giurisdizione e con una particolare attenzione agli aspetti fiscali». (**c.a.**)

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Sul mercato, intanto, hanno iniziato a operare alcune new entry. In particolare hanno debuttato Carpineti Cusmai (spin off dello studio Sabelli) e LabLaw, boutique specializzata in giuslavoro recentemente sbarcata sulla piazza romana grazie all'alleanza con lo studio legale Petracca.

«Siamo fieri di essere stati in grado di fare questo passo dopo solo tre anni di attività», afferma **Luca Failla**, socio fondatore dello studio insieme al collega **Francesco Rotondi**, «anche perché nella Capitale riteniamo ci siano ancora dei segmenti di mercato da sfruttare. Roma inoltre è un passo obbligato se si vuole avere, come noi riteniamo per Lablaw, una forte presenza a livello nazionale. All'estero, una delle prime domande dei clienti e dei nostri colleghi è se abbiamo una sede a Roma. Qui entra in gioco l'immagine dello studio perché dal punto di vista strettamente logistico saremmo in grado di gestire da Milano il lavoro in tutta Italia».

Luca Failla

Roma non è però solo sinonimo di immagine, come testimonia il caso di Gianni Origoni Grippo, studio di profonda matrice romana che nel 2008 ha registrato nella Capitale una crescita del 15% e 19 ingressi (il più recente quello del socio **Silvio Tersilla** arrivato da Lovells) che, con l'obiettivo di replicare nel 2009 si prepara a investire oltre un milione di euro nella sede con l'inserimento di professionisti di ogni seniority per rafforzare le practice di contenzioso, giuslavoro, ristrutturazioni, Corporate e amministrativo.

«I clienti reputano determinante la presenza su Roma», afferma anche il partner di Legance **Giandome-**

Sul mercato

I team principali e i nuovi ingressi sulla piazza romana

Studio	Team	Soci	Nuovi ingressi (avvocati e praticanti)
Chiomenti	129	19	11
Gianni Origoni Grippo	125	27	19
Lovells	86	10	15
Cba	76	17	15
Kstudio	73	9	8
Tonucci & Partners	68	15	15
Allen & Overy	68	5	-
Nctm	66	21	9
Barzanò Zanardo	65	28	-
Simmons & Simmons	60	9	5
Legance	53	12	10
Cms Adonnino Ascoli Cavasola	53	14	6
Cleary Gottlieb	50	7	2
Bonelli Erede Pappalardo	49	7	-
Ls Lexjus Sinacta	40	4	2
Grimaldi e Associati	39	13	4
Macchi Di Cellere Gangemi	36	15	1
Freshfields	35	6	10
Orrick	31	3	10
Baker & McKenzie	28	10	3
Pavia e Ansaldo	28	9	4
Pirola Agnoli	24	3	9
Clifford Chance	24	4	8
Dla Piper	24	4	9
Labruna Mazziotti Segni	23	6	1
Rossotto & Partners	22	7	2
Nunziante Magrone	22	9	4
Dewey & LeBoeuf	21	4	9
Mc Dermott	19	7	5
Bird & Bird	15	2	3
Tls	12	1	1
De Berti Jacchia	12	4	6
Delfino Willkie Farr	11	3	-
Miccinesi & Associati	9	1	1
Latham & watkins	7	3	2
Zitiello e Associati	3	2	Sede aperta a gennaio

Fonte: TopLegal

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

nico Ciaramella, «ma anche se una parte del lavoro finanziario romano si è spostato su Milano dopo i deal Unicredit-Capitalia e Bnl-Bnp, il business generato dal mercato è in crescita ed è collegato alla media e grande industria romana. Le law firm rafforzano le sedi anche per intercettare questo tipo di business».

Ciaramella interviene anche in merito al profilo dell'ufficio romano che, secondo il socio, non può essere più junior di quello milanese perché «se uno studio vuole farsi spazio su questa piazza deve inserire dei nomi di un certo standing e seniority». La sede romana di Legance conta circa 50 professionisti e 12 dei 26 partner dello studio.

«Roma presenta tre peculiarità», osserva **Massimo Trentino**, managing partner di McDermott Will & Emery. «Le prime due riguardano le interessanti opportunità di lavoro con le grandi imprese privatizzate e con le multinazionali presenti da anni nella Capitale, anche per quanto riguarda gli aspetti regolamentari e i rapporti con le Authority. La terza caratteristica invece, che si traduce in un vantaggio competitivo per gli studi già presenti, è la maggiore difficoltà di penetrazione del mercato romano rispetto a quello milanese. Per lavorare servono una eccellente reputazione e relazioni che si possono costruire solo nel tempo».

La maggiore difficoltà di penetrazione del mercato romano si traduce in un vantaggio competitivo per gli studi già presenti

Massimo Trentino

Lo studio americano ha avuto un approccio particolare al mercato italiano, perché è sbarcato prima a Roma, nel 2005, e solo in seguito a Milano. Nel 2008, il team composto da 19 professionisti, di cui 9 soci ha registrato 5 nuovi ingressi e si è trasferito in una sede di 1.200 metri quadrati, che dimostra il desiderio di crescere ancora nella Capitale. «L'obiettivo è arrivare gradualmente a 35 professionisti, ma la campagna acquisti è sugli avvocati che possano, caratterialmente e professionalmente, beneficiare delle sinergie derivanti dal network», aggiunge il managing partner, «perché, grazie all'integrazione tra i vari uffici, stiamo assistendo grandi realtà nella pianificazione fiscale e nel contenzioso internazionale».

«Quello romano, non è un mercato facile per un newcomer», sottolinea anche **Andrea Mazziotti**, socio fondatore di Labruna Mazziotti Segni. «Ci sono alcune dinamiche consolidate e l'assegnazione dei mandati è più istituzionale, servono i contatti giusti. Noi abbiamo da subito puntato su Roma (Mazziotti e l'altro socio fondatore **Antonio Segni** hanno una forte radice romana), ma siamo ancora considerati uno studio giovane e all'inizio abbiamo avuto difficoltà ad accedere a un certo tipo di clientela».

Nonostante la "giovane età" lo studio, insieme a Pavesi Gitti Verzoni, ha assistito Cai nella trattativa per l'acquisizione di Air One, un deal da circa 350 milioni di euro, in cui sono scesi in campo Segni e **Annalisa Esposito**. Secondo Mazziotti, l'importanza delle relazioni politiche e sociali varia sensibilmente a seconda dell'ambito di attività. «Nel settore pubblico, dove in passato l'approccio era molto politico, conta ormai molto anche il track record professionale e gli ex monopolisti, tra cui Enel, Eni, Finmeccanica e Fincantieri, scelgono sempre più spesso sulla base di criteri qualitativi», osserva. «La clientela romana delle società di costruzioni e degli imprenditori locali di solito non sceglie l'advi-

Mano al portafoglio

Studio	Investimento previsto (€)
Gianni Origoni Grippo	Oltre 1 milione
Cba	Oltre 1 milione
Kstudio	Meno di 200mila
Tonucci & Partners	Tra 200 e 500mila
Simmons & Simmons	500mila -1
Ls Lexjus Sinacta	Meno di 200mila
Grimaldi e Associati	Oltre 1 milione
Macchi Di Cellere Gangemi	Tra 200 e 500mila
Orrick	500mila - 1
Dla Piper	Oltre 1 milione
Rossotto & Partners	Tra 200 e 500mila
Nunziante Magrone	200mila
Tls	Oltre 1 milione
De Berti Jacchia	200mila
Miccinesi & Associati	Tra 200 e 500mila
Zitiello e Associati	Meno di 200mila

Fonte: TopLegal

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

sor con un beauty contest. In questo caso la presenza sul territorio è importante e conta avere stabilito un rapporto personale. La selezione è meno concorrenziale e gli internazionali sono talvolta visti con maggiore diffidenza».
La concorrenza a Roma c'è, ma chi conosce i due mercati la reputa meno fluida e veloce di quella milanese, dove il cliente deve essere conquistato ogni giorno.
«Prima di sviluppare la sede romana percepivo Roma come un mercato difficile, meno aperto e meno trasparente di quello milanese, in cui la scelta era basata più sulle relazioni che sul merito, ma ho l'impressione che questo stia cambiando. Il mercato legale a Roma mi pare essere come quello di Milano 5 o 10 anni fa e le differenze si stanno assottigliando», ribatte **Federico Sutti**, managing partner di Dla Piper, che nella capitale ha registrato 9 ingressi negli ultimi 12 mesi.
Molti professionisti parlano inoltre di un processo di "milanesizzazione" del mercato romano. I salotti, dove in passato venivano discussi i casi più delicati e dove gli avvocati costruivano il rapporto con i clienti chiave, oggi contano meno e si fa più frequente l'uso di termini inglesi come *pitch*, *beauty contest* e *success fee*.
Una delle cause di questa evoluzione del mercato è la crisi finanziaria che ha investito principlamente Milano risparmiando in parte Roma, dove i settori trainanti generano lavoro indipendentemente dall'andamento della cosiddetta economia di carta.
«La crisi ha messo a nudo i limiti della regolazione finanziaria ridando centralità ai ruoli di Banca d'Italia e Consob e facendo impennare la domanda dei servizi in cui è specializzata Roma. Inoltre,

Cambi di poltrona

GRANDI MANOVRE SOTTO IL CUPOLONE

Il fermento della piazza romana emerge anche dal numero dei passaggi di poltrona registrati negli ultimi mesi e che hanno riguardato figure professionali di diversa seniority. La classifica numerica è dominata da Gianni Origoni Grippo che con 19 ingressi di avvocati e praticanti ha portato a 125 il numero totale del team. Seguono Cba e Lovells che negli ultimi 12 mesi hanno registrato 15 ingressi.
In totale, i cambi di poltrona hanno riguardato i 36 studi che hanno partecipato al sondaggio di *TopLegal* sono stati 209.
A spiccare non è solo il numero degli avvocati "in movimento", ma anche il loro nome. Tra i più recenti lateral messi a segno dalle firm emergono quello di **Silvio Tersilla**, che ha lasciato Lovells (dove guidava il team che si occupa di crisi d'impresa e diritto fallimentare) per Gianni Origoni, quello di **Marco Nicolini** e **Riccardo Troiano** che, dopo aver fondato con il name partner lo studio Tonucci & partners sono passati in Orrick con un team di 3 persone e gli ingressi registrati da De Berti Jacchia, in cui è arrivata una *unit* composta da composta da **Andrew Paton**, **Giuseppe Manzo**, **Emanuela Monteleone** e **Simona Stramaglia** con l'obiettivo dichiarato di raddoppiare il fatturato 2009 della sede, portandolo da 1 a 2 milioni. Clifford Chance ha puntato sulla practice di Antitrust con l'ingresso del senior **Simone Gambuto**.
Ancora, Latham & Watkins ha rafforzato Roma con l'ingresso di **Gaia Morelli**, specializzata in Corporate mentre i tedeschi di Roedl hanno aperto le porte a **Irene Pudda**, specializzata in diritto del lavoro e di **Gennaro Sposato**, attivo nel settore energetico.

Silvio Tersilla

Gli ex White & Case **Andrea De Santis** e **Tancredi Marino**, specializzati rispettivamente in diritto societario e fiscale hanno trovato in Grimaldi una nuova destinazione professionale. Un'altra collaboratrice di White & Case, **Carina Radford**, è invece passata in Simmons & Simmons per sviluppare l'attività di Project finance della sede romana.
C'è stato infine spazio anche per le alleanze. Lo studio torinese Frignani & Associati ha annunciato una partnership con lo studio legale Prosperetti, fondato dal professore della Sapienza **Marco Prosperetti**. Miccinesi & associati ha concluso la fusione con il professore romano **Paolo Puri**, che ha permesso alla boutique fondata da **Marco Miccinesi** e **Giulio Azzaretto** di raggiungere quota 35 professionisti tra la Capitale, Firenze e Milano.

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

il lavoro del team di Antitrust, fatta eccezione per le componenti di M&A e concentrazioni che raramente superano il 30% del lavoro, è stimolato dall'attivismo delle autorità, tra cui l'Agcm e la commissione europea per i cartelli, abusi e aiuti di stato, particolarmente cruciali in questo periodo», osserva **Marzio Longo**, managing partner di Freshfields, che aggiunge come sicuramente il rallentamento di Milano possa essere compensato dal business capitolino.

«A Roma il rallentamento dell'attività è stato in media inferiore rispetto al Nord, anzi si è registrato un incremento nel contenzioso, un dipartimento in cui rientrano il diritto del lavoro, diritto fallimentare e l'attività di ristrutturazione aziendale del debito», conferma **Roberto Padova**, partner di Pirola Pennuto Zei Agnoli Bernardi.

Una parte importante del lavoro sulla piazza capitolina è dunque legata al Regulatory e alla presenza del Parlamento, del Governo, delle Corti supreme e di quasi tutte le istituzioni dello Stato, authority comprese. Un ambito di attività in cui le law firm sono in concorrenza diretta cone le realtà più piccole e le boutique.

«Il 70% del lavoro italiano nel settore amministrativo si svolge a Roma sia per la presenza del Consiglio di Stato sia per le ampie competenze accentrate nel Tar del Lazio (tra cui quelle sul diritto sportivo, *ndr*)», afferma **Mario Tonucci**, fondatore dell'omonimo studio, «e in un momento di crisi dei mercati finanziari e di scarsezza di megatransazioni si vanno a rafforzare practice che non subiscono un calo di lavoro. Oltre all'amministrativo, la Criminal law e il giuslavoro».

Tonucci & partner ha recentemente consolidato la competenza in questi settori con l'arrivo di **Andrea Bazzotti** e **Brunella Chiarello** nel settore Antitrust, di **Valeria Leggio** specializzata in diritto amministrativo, e di **Gianluca Abbati Bussetti** e **Artemisia Lorusso**, il primo attivo nel Litigation e la seconda in Criminal Law e di **Monica Scalabrino**,

Strategie

PERCORSI PARALLELI PER NCTM E DLA

La strategia di crescita di uno studio, domestico o internazionale, in Italia passa obbligatoriamente dal rafforzamento sul mercato capitolino. Lo sanno bene Nctm e Dla Piper, due law firm che negli ultimi mesi hanno scommesso sulla crescita delle loro strutture e che hanno investito significativamente su Roma.

La strategia e la cultura dei due studi sono differenti. **Nctm ha messo a segno due fusioni con boutique specializzate: la prima con lo studio Janni Fauda e associati, specializzato in diritto societario e contenzioso e già presente a Roma; e la seconda con Ds&P, studio specializzato in Real estate guidato da Riccardo Delli Santi, che nella Capitale conta circa 20 professionisti.**

Le due fusioni hanno portato 4 nuovi partner nel team romano. **Auolo Cossu** e **Fabrizio Pavarotti**, in arrivo da Janni Fauda e **Riccardo Delli Santi** e sua figlia Valentina da Ds&P, elevando a 10 equity e 11 salary il numero dei soci di Roma, dove sono al lavoro 66 professionisti.

«Avere una forte struttura su Roma è fondamentale», afferma **Paolo Quattrocchi**, responsabile della sede di Roma. «Noi siamo nati a Milano, la città in cui abbiamo avuto una maggiore rilevanza e visibilità e solo in seguito ci siamo affacciati a Roma. Ora stiamo colmando il gap esistente tra le due sedi. Il trend mostra e conferma anche per i prossimi mesi ci sarà una crescita importante, maggiore che a Milano». Per il momento, il giro d'affari generato dallo studio nella capitale rappresenta il 20% del totale e si attesta a circa 13 milioni di euro.

Dati i risultati positivi registrati, per i prossimi mesi Nctm ha in programma un ulteriore rafforzamento su Roma, in particolare nell'Energy (un settore su cui lo studio prevede di investire anche nelle al-

Il trend mostra e conferma anche per i prossimi mesi una crescita importante, maggiore che a Milano

Paolo Quattrocchi

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

specializzata in Labour.
Ma Roma non è solo sinonimo di diritto amministrativo e contenzioso.
Al fianco dei settori considerati tradizionalmente romani, si stanno sviluppando nuove nicchie di attività su cui gli studi d'affari scommettono, investendo sui team di lavoro.
«Roma offre alcune opportunità molto specifiche, per esempio nel diritto farmaceutico, perché le multinazionali del settore hanno tradizionalmente mantenuto nel Lazio il loro centro decisionale e necessitano di assistenza specializzata», osserva **Antonella Terranova**, responsabile della sede di Roma di De Berti Jacchia. «Oltre che in quello farmaceutico, la piazza romana offre interessanti opportunità di lavoro nel settore immobiliare, degli appalti pubblici e, in generale, per tutte le attività che necessitano di un'interlocuzione con la pubblica amministrazione (concorsi a premio, ottenimento di licenze, autorizzazioni)», aggiunge Terranova. «I clienti richiedono assistenza in queste attività sia per esigenze legate alla loro normale

Mentre scarseggiano le megatransazioni si vanno a rafforzare practice che non subiscono cali, come la Criminal law e il giuslavoro

Mario Tonucci

tre sedi), nell'amministrativo e nel Restructuring. Parallelamente agli investimenti professionali, lo studio sta valutando il trasferimento degli uffici romani in una sede più grande, «che ci consenta di proseguire adeguatamente nel percorso di sviluppo dello studio».
Dla Piper ha invece già completato il trasloco degli uffici nella nuova sede di Via Due Macelli. «Siamo passati da 650 a 2.000 metri quadrati e l'obiettivo è non lasciare spazi vuoti», afferma Federico Sutti, regional managing partner, che sta cercando i professionisti adatti da inserire nel team e ha già avviato 3 lateral importanti. Le parole sono confermate dai numeri. Lo studio ha programmato di investire sulla Capitale oltre 1 milione di euro nei prossimi 12 mesi e i nuovi ingressi registrati dallo studio sono stati 9, in particolare nel dipartimento di Intellectual Property e Technology, rafforzato da **Italo De Feo**, socio arrivato da Simmons & Simmons con i collaboratori **Marco Leone**, **Lapo Curini Galletti** e **Eduardo Di Mario**.
Un altro ingresso di peso è stato quello di **Matteo Falcione**, senior associate specializzato in Energy in passato in forza allo studio Clifford Chance. Internamente, l'ufficio è cresciuto con la nomina a socio di **Fabrizio Morelli**, specializzato in Labour che si trasferirà ufficialmente a Roma nel gennaio 2010. Oggi, i professionisti al lavoro nell'ufficio romano sono 24, «ma abbiamo iniziato solo in 5 quando lo studio ha aperto nel 2004», ricorda l'avvocato. I soci romani **Francesco Ceraso**, **Italo De Feo**, **Luigi Rizzi** e **Annalisa Rossi** e nel 2008 il fatturato generato in relazione ai loro clienti è stato di 5,4 milioni di euro, pari al 14% del totale. È invece pari a 7,8 milioni di euro, il 21% del totale, il fatturato generato dal team romano.

Gli Anglo-Americani pronti a investire oltre 1 milione di euro. Nove ingressi nel 2008 per l'ufficio

«Investiamo perché Roma è la sede che può crescere di più nei prossimi anni», spiega Sutti, «all'inizio ero scettico, perché quello romano è un mercato difficile, meno aperto e meno trasparente di quello milanese, ma l'impressione è che questo stia cambiando. Il cliente inizia ad apprezzare la competitività». La strategia dello studio è, dunque, sfruttare gli spazi aperti dalla concorrenza del mercato romano per posizionarsi nella stessa fascia dei player locali. «Il 90% del lavoro a Roma è per clienti locali e non di referral», conclude Sutti, «intratteniamo rapporti con la business community locale e i nostri competitor sono gli italiani».

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

operatività che per progetti nuovi e specifici».
Un altro ambito su cui puntano le law firm è il Media Entertainment, un obiettivo prioritario per McDermott, che ha rafforzato la practice con l'arrivo del counsel **Massimiliano Russo** e per Pirola Pennuto Zei, che con la fusione con Agnoli Bernardi ha assorbito il team di Media guidato da **Francesca Lodigiani**.
Roma, dove hanno sede Cinecittà, la Rai, il Ministero dei beni culturali e le principali società di produzione, è infatti anche la Capitale del cinema e della televisione, un settore emergente in cui più dei salotti e delle relazioni contano la specializzazione e l'esperienza maturata.
Chi lavora in questa nicchia osserva che questo mercato non solo non ha subito rallentamenti, ma al contrario registra una fase di crescita dovuta al lancio dei nuovi canali televisivi sul digitale terrestre. Rientra in questo segmento di attività l'accordo tra Nbc Universal Global Networks e Rti per il lancio di Studio Universal nell'offerta Mediaset premium gallery sul digitale terrrestre, in cui sono stati coinvolti Lodigiani e **Fabrizio De Luca**, di Pirola Pennuto Zei

L'ufficio romano di Gogp è cresciuto del 15% e ha registrato 19 ingressi, tra cui il lateral di Silvio Tersilla arrivato da Lovells

al fianco di Nbc e i legali interni della società per Rti.
«Tra i settori in cui ci sono margini di lavoro nella Capitale ci sono quello petrolifero (con Eni , Exxon e Api), quello delle scommesse e delle lotterie (Lottomatica) e le utility», interviene **Fulvia Astolfi**, managing partner della sede di Roma di Lovells. Lo studio inglese, dopo l'uscita del managing partner dello studio **Paolo Criscione** (di stanza a Milano) tre anni fa, ha spostato il proprio baricentro sul mercato romano, dove

La crisi ha ridato centralità ai ruoli di Banca d'Italia e Consob e ha fatto impennare la domanda di assistenza sul regolamentare

Marzio Longo

lavora **Leah Dunlop**, avvocato inglese a cui compete anche curare il rapporto con gli altri uffici del network.
Nonostante il nome straniero, Lovells è riuscito ad affarmarsi sul mercato e ha nel portafoglio clienti alcuni nomi legati al territorio locale, tra cui quello della famiglia Sensi, che attraverso la Italpetroli controlla la squadra di calcio As Roma e che il socio **Gianroberto De Giovanni** ha assistito nella rinegoziazione del debito con Unicredit e nelle trattative per la cessione della società sportiva.
Un altro ambito di attività fondamentale per la piazza romana è quello sulle energie rinnovabili, perché la posizione geografica della Capitale è strategica per seguire la realizzazione degli impianti nel Sud Italia. Un'operazione recente è stata la creazione della joint venture Orizzonte solare srl, partecipata per l'80% dal Fondo sistema infrastrutture e per il 20% da Green Utility che completerà entro la fine del 2009 l'installazione di 12 Mwp di campi fotovoltaici nella provincia di Foggia e che è stata seguita dagli studi McDermott (Massimo Trentino e **Giuseppe Di Chio**) e Maisto (**Stefano Ceccacci**).
Un avamposto romano, infine, può essere strategico anche per chi guarda oltre i confini nazionali, come spiega **Michael Bosco**, managing partner di Shearman & Sterling, attivo in Italia dal 2002.
«Roma è una piattaforma che permette di servire l'intero bacino del Mediterraneo», afferma, «e cerchiamo del business interessante in Medio Oriente, Balcani, Nord Africa e Turchia».
L'ufficio di Roma sta seguendo la Libyan investment authority e altri fondi sovrani libici in varie operazioni in Italia, Stati Uniti e America Latina. Lo studio americano è sbarcato in Italia direttamente a Roma, come spiega Bosco «una scelta dettata dalle ragioni storiche perché eravamo coinvolti nelle privatizzazioni Eni, Enel, Telecom e per alcune attività di Capital markets».
Ma se essere a Roma è fondamentale per dichiarare una importante presenza italiana, anche il contrario è vero. Ma la presenza capitolina non è sufficiente se si punta al mercato italiano.
Per questo motivo, dopo 7 anni di esclusiva romana, Shearman si prepara allo sbarco a Milano, che avverrà probabilmente entro la fine dell'anno.

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato