

STRATEGIE LOCALI

Per Firenze un asse meneghino

Il comparto legale rivede l'offerta di servizi sulla spinta dell'M&a, del real estate e dell'export. Gli studi seguono i clienti a Milano alla ricerca di nuova finanza

di Roberto Molica



MINORE INCIDENZA DEL SETTORE fallimentare e una modifica della tipologia dell'assistenza richiesta. Con particolare attenzione al mondo del real estate e alla ricerca di nuova finanza sulla strada che conduce a Milano. Così la lenta ripresa del territorio toscano sta cambiando i servizi e le strategie degli studi legali. E sembra aprire nuove prospettive per traghettare

il mercato oltre la pesante crisi bancaria locale.

Ritorna l'M&a

La practice crisi e ristrutturazioni societarie, per alcuni anni fonte di reddito principale per molti professionisti, ha subito un vistoso rallentamento sul quale ha influito anche una stretta alle procedure concordatarie. Come spiega Luca Casagni

«L'espansione milanese ha favorito l'istituzionalizzazione delle insegne locali»

Lippi, partner di **Ls Lexjus Sinacta**: «La sezione fallimentare del Tribunale di Firenze non è mai stata di manica larga, e ultimamente si è registrata una maggiore attenzione in senso restrittivo nella valutazione dei criteri di ammissibilità per l'omologa dei concordati». La riduzione dei mandati in ambito fallimentare, pur influenzando sull'attività degli studi, è però stata accompagnata da un ritorno delle attività M&a e di investimento. «Il settore fallimentare qualche tempo fa pesava di più nei fatturati degli studi — afferma Emanuele Boschi, partner di **BL - Bonifazi Lovadina** — Adesso il mercato si muove meno su questo fronte, mentre sembrano essere ripartite le operazioni di fusione e acquisizione. Alcuni clienti meno tradizionali, poi, stanno mostrando interesse, seppur ancora timidamente, per le operazioni di finanza strutturata».

Se la crisi bancaria locale negli anni ha determinato l'incremento delle sofferenze e un alto tasso di mortalità aziendale, nell'ultimo biennio e in linea con tutto il Paese la lenta ripresa economica registratasi ha influito anche sul territorio toscano, spesso con risultati sopra le aspettative. Secondo i dati del "Monitor dei Distretti della Toscana" di **Intesa Sanpaolo**, i distretti tradizionali locali hanno realizzato nei primi nove mesi del 2017 esportazioni per 10,8 miliardi di euro con una variazione di oltre 700 milioni rispetto al corrispondente periodo del 2016. Con un incremento medio del 7,1%, superiore alla media nazionale attestatasi al 4,9 per cento. Brillano soprattutto il comparto moda con la pelletteria e le calzature di Firenze (un aumento di 237 milioni, corrispondenti a un più 9,4%) e il polo farmaceutico con una crescita di oltre 520 milioni.

Ecco che la consulenza inerente le procedure concordatarie è diminuita a tutto vantaggio di una consulenza e assistenza in bonis. «È note-

Firenze

Gli studi citati in questo numero

Gli studi citati	Numero di soci
BL - Bonifazi Lovadina	3
Cnttv	4
Ls Lexjus Sinacta	3
Olivetti Rason	3
Paratore Vannini	2
Tombari D'Angelo	6
Tonucci	1

volmente aumentata, infatti, l'assistenza in ambito contrattualistico — rileva Pier Ettore **Olivetti Rason**, dell'omonimo studio — con particolare riferimento ad acquisti immobiliari, anche di ingente valore, che hanno riguardato strutture di tipo ricettivo e, soprattutto, in ambito societario».

Spinta real estate

Molti professionisti sono d'accordo nel leggere una promettente ripresa del settore immobiliare e, nello specifico, delle infrastrutture. Si tratta di una industry che se a livello nazionale da diversi anni registra valori non proprio confortanti, da almeno un biennio a Firenze sembra aver dato segnali di ripartenza. «Di recente si è assistito a un incremento degli investimenti sulle infrastrutture (rimasti paralizzati per decenni)», spiega Franco Bruno Campagni, partner responsabile delle sedi di Firenze e Prato di **Tonucci**. Il riferimento è alle tante operazioni che potrebbero rinnovare le connessioni da e verso la Regione quali il prospettato ampliamento dell'aeroporto

Amerigo Vespucci; i lavori della Tav e della terza corsia delle autostrade A1 e A11; la ristrutturazione della linea ferrata "direttissima", quale linea dedicata al trasporto merci su ferro; l'ampliamento dell'Interporto della Toscana. Tutte opere che, aggiunge Campagni, «lasciano intravedere nuove prospettive soprattutto per il settore della logistica». Il comparto deve comunque confrontarsi con la riforma urbanistica del 2014 e con il nuovo piano paesaggistico con i quali la regione Toscana ha assunto il contrasto al consumo di suolo quale obiettivo prioritario. «Non credo che questo possa costituire un limite assoluto — afferma Francesco D'Angelo, partner di **Tombari D'Angelo** — L'esistente già edificato non è poco, l'importante è riqualificarlo in maniera ottimale. Non c'è bisogno di estendere ulteriormente le aree edificate. Sarebbe utile che i vari progetti trovassero una effettiva valorizzazione che non si fermi al solo investimento immobiliare».

Una sede a Milano

Le strutture legali fiorentine rispecchiano ancora in maniera fedele lo stato delle imprese locali. Una tendenza che secondo Campagni deriva anche dalle richieste del cliente fiorentino, il quale «intende sempre riferirsi al capo-studio, mal accettando figure alternative, vissute come una manifestazione di scarso interesse da parte del titolare». L'area è comunque contraddistinta da poche realtà strutturate e da una rilevante maggioranza di studi cosiddetti tradizionali, composti da un fondatore e un esiguo numero di collaboratori dediti a un'assistenza generalista. Assenti gli studi internazionali, che preferiscono gestire eventuali mandati dalle sedi di Milano e Roma, mentre sono pochissime le realtà con più sedi a livello nazionale. Tra questi si segnalano

Ls Lexjus Sinacta, con il team guidato da Luca Casagni Lippi, e Tonucci, con la squadra di Campagni.

Alcune realtà fiorentine più strutturate, in questi anni, hanno però scelto di aprire una sede secondaria a Milano.

L'obiettivo è seguire i clienti storici nella ricerca di nuova finanza, sempre più difficile da raccogliere a livello locale tramite gli strumenti tradizionali. «In caso di finanziamento per una società fiorentina, la sede milanese è fondamentale per l'interlocuzione con i soggetti bancari coinvolti — spiega Francesco D'Angelo — La presenza a Milano serve come ponte per i clienti quotati nonché per una semplicità di rapporti sia con la Borsa che con le istituzioni finanziarie». Si tratta, dunque, di un'assistenza focalizzata soprattutto sull'asse Firenze-Milano. «Ci siamo affacciati a Milano principalmente per assistere i clienti fiorentini — racconta Emanuele Boschi — sia per i collegamenti con il mondo finanziario che nell'eventualità di operazioni straordinarie.

Abbiamo però alcuni clienti nel bresciano che la sede lombarda ci permette di affiancare al meglio». E precisa: «In questa fase l'obiettivo non è concorrere con gli studi milanesi».

Questa espansione verso Milano, seppur limitata a fornire una migliore assistenza a un certo tipo di clientela toscana, ha in qualche modo favorito una istituzionalizzazione della professione locale, sempre più interessata al miglioramento dei servizi. Ne è un esempio lo studio **Paratore Vannini** che, già membro **Asla**, tramite il partner Salvatore Paratore, ha fatto parte del gruppo di lavoro dei professionisti che insieme a **Uni** (Ente italiano di unificazione), lo scorso anno ha redatto la prassi di riferimento "Studi legali - principi organizzativi e gestione dei rischi connessi all'esercizio della professione".

«Dalle startup un'occasione di sviluppo per i servizi legali fiorentini»

Nuovi orizzonti

L'espansione delle realtà fiorentine in grado di uscire dai confini locali non è però limitata all'Italia. Una manifattura che fa dell'export la parte più rilevante del suo indotto necessita anche di assistenza all'estero.

In questo senso si segnala l'attività di Tonucci nel fornire «assistenza e consulenza alle aziende toscane che hanno sedi e opifici nell'Europa dell'Est, e a quelle che intendono effettuare investimenti in quei mercati (nello specifico Romania e Albania). Il collegamento — spiega Campagni — viene operato tra le sedi di Prato e Firenze e quelle di Bucarest e Tirana».

In ambito Pmi, una particolare attenzione va poi riposta al mondo delle startup innovative, anche per la presenza di acceleratori molto importanti a livello nazionale (come ad esempio **Nana**

Bianca). Come spiega Alessandro Tarducci di **Cnttv**: «Il settore dell'innovazione può rappresentare, non solo per Firenze, un'occasione di sviluppo per servizi legali alle giovani startup che si trovano, in poco tempo, a dover gestire numerose criticità legali e commerciali». Tra le proposte innovative, lo studio ha attivato anche il progetto **Cnttvonline** con l'obiettivo di fornire assistenza direttamente in rete a un tipo di clientela che non ha il bisogno di un contatto diretto con lo studio. Pur mantenendo un punto di riferimento in ambito legale, l'eliminazione dell'intermediazione permette al cliente di ottenere un pricing diverso nei casi di servizi ripetitivi o veloci.

Con la commoditizzazione di molti servizi già in atto, anche gli studi legali locali non possono quindi esimersi dal guardare alle nuove frontiere di consulenza. ■

NEL PROSSIMO NUMERO

**IL PUNTO SU
PADOVA E VERONA**

Per maggiori informazioni e
per partecipare all'iniziativa
marketing@toplegal.it

TOPLEGAL

