

[PROFESSIONISTI]

I legali? Un ottimo investimento

L'avanzata comincia. Dopo l'entrata in vigore lo scorso 6 ottobre della Tesco Law, che dà la possibilità di agire come Alternative Business Structure (Abs), gli studi inglesi sono diventati prede ambite. Ad approfittare della situazione è stato proprio il primo studio a essersi mai quotato in Borsa (nel 2007), la firm australiana Slater & Gordon. Che, il 30 gennaio, ha annunciato l'acquisizione, per circa 53,8 milioni di sterline, della targa inglese Russell Jones & Walker, specializzata in risarcimento danni.

Quello di Slater & Gordon non è un passo isolato. Anche il fondo di private equity Palomon Capital Partners ha da poco acquistato, per 10 milioni di sterline, una quota di maggioranza in Quality Solicitors, un franchising legale composto da circa 150 law firm di piccole dimensioni.

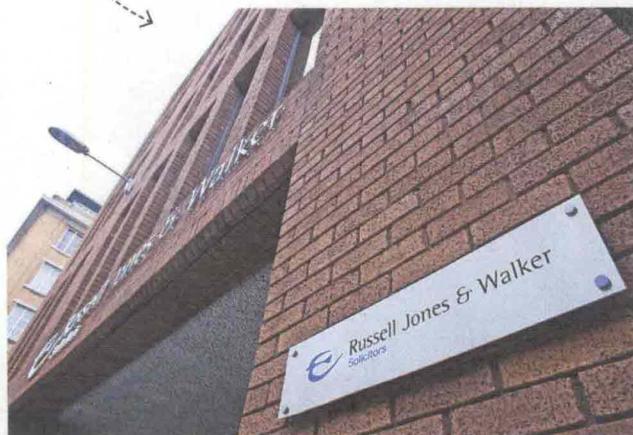
L'operazione Slater & Gordon è assai significativa sia per le dimensioni sia per il suo messaggio strategico. In termini dimensionali, un deal del genere è possibile solo con una certa riserva di liquidità o con strumenti carta-contro-carta (cioè azioni) per lo scambio, avendo liquidato i partner del vecchio studio con cash e titoli della nuova entità. In termini strategici, la mossa rientra tra gli obiettivi dichiarati al momento della quotazione di S&G nel 2007: andare in Borsa per essere pronti a raccogliere le opportunità. E queste adesso si sono moltiplicate a Londra e dintorni. E che ci siano occasioni lo dimostrano le indiscrezioni relative a una lunga

AVVOCATI Mentre il mercato italiano si prepara, il capitale finanziario muove i primi passi negli studi inglesi. di Maria Buonsanto



53,8 mln di sterline

L'investimento della firm australiana per acquisire l'inglese Russell Jones & Walker.



10 mln di sterline

Il valore della quota di maggioranza del franchising legale passato a un fondo.

lista di potenziali prede.

Il terremoto sul mercato inglese non può lasciare indifferente quello italiano. La Tesco Law, infatti, ha preceduto di pochi mesi la Legge di Stabilità, che dall'1 gennaio permette ai soci di capitale di bussare alle porte degli studi d'affari. *TopLegal* ha sondato gli umori nei salotti legali italiani. C'è chi è pronto ad aprire e chi invece mette il chiavistello. Ma in tanti guardano dallo spioncino. Tra chi caldeggia con decisione il nuovo modello introdotto dalla Legge di Stabilità ci sono **Mario Tonucci**, fondatore di Tonucci & Partners, e **Gianluca Santilli**,

managing partner di LS lexJus Sinacta, che lo considerano un mezzo utile per «batter cassa», in alternativa al credito bancario. Tra gli studi favorevoli anche insegne di matrice estera come Orrick Herrington & Sutcliffe, Freshfields e Roedl & Partner. E proprio Roedl – secondo quanto rivelato dal partner di Milano **Stefan Brandes** – starebbe già prendendo in esame la possibilità di costituirsi in società di capitali. Agli antipodi di questa posizione si leva la voce di **Giacinto Favalli**, socio fondatore di Trifirò & Partners. Che si dichiara contrario alla società di capitali per gli studi legali, intravedendovi il rischio di una professione decaduta a commodity.

C'è, infine, un terzo partito, quello dei possibilisti (si alle società, non al socio di puro capitale), che lascia margini di collaborazione col legislatore. È la posizione di **Giuseppe Scassellati Sforzolini**, partner di Cleary Gottlieb Steen & Hamilton; **Roberto Zanchi**, managing partner di Pavia e Ansaldo; **Gianfranco Di Garbo**, di Baker & McKenzie, e **Alessandro Varrenti**, socio Cba. Tutti in attesa che sia fatta maggiore chiarezza sul regime delle Legal Spa. Vale a dire, che siano prese misure atte a evitare che l'ingresso dei soci di capitale apra la strada ai conflitti di interesse e al rischio di infiltrazioni malavitose.

La discussione è accesissima. E lo scontro tra le due fazioni opposte non potrà che aumentare di intensità, visto che il legislatore è chiamato a definire le specifiche attuative.

In collaborazione con **TOPLEGAL** mensile del mercato legale