

# Assistenza multidisciplinare

## Partner di competitività

Un approccio tailor-made, personalizzato sulle esigenze del cliente. Grande attenzione a settori in grande ascesa quali Cybersecurity e Food Way. Le priorità di LS Lexjus Sinacta raccontate dal managing partner Gianluigi Serafini

**L**egame con il territorio, rapporto diretto con il cliente e messa a punto di soluzioni consulenziali personalizzate di elevato profilo, necessarie ad affrontare la complessità degli scenari attuali e dirette soprattutto a incrementare il valore e la competitività delle imprese. È la cifra distintiva di LS Lexjus Sinacta che «ha da sempre sposato il progetto di svilupparsi sul territorio a fianco della sua clientela e, in particolare, del vastissimo mondo delle Pmi», come spiega Gianluigi Serafini, managing partner dell'associazione professionale nazionale che oggi ha nove sedi (Bari, Bologna, Brescia, Firenze, Lecco, Milano, Padova, Roma, Torino), in cui operano circa 210 professionisti, equamente distribuiti fra avvocati e dottori commercialisti.

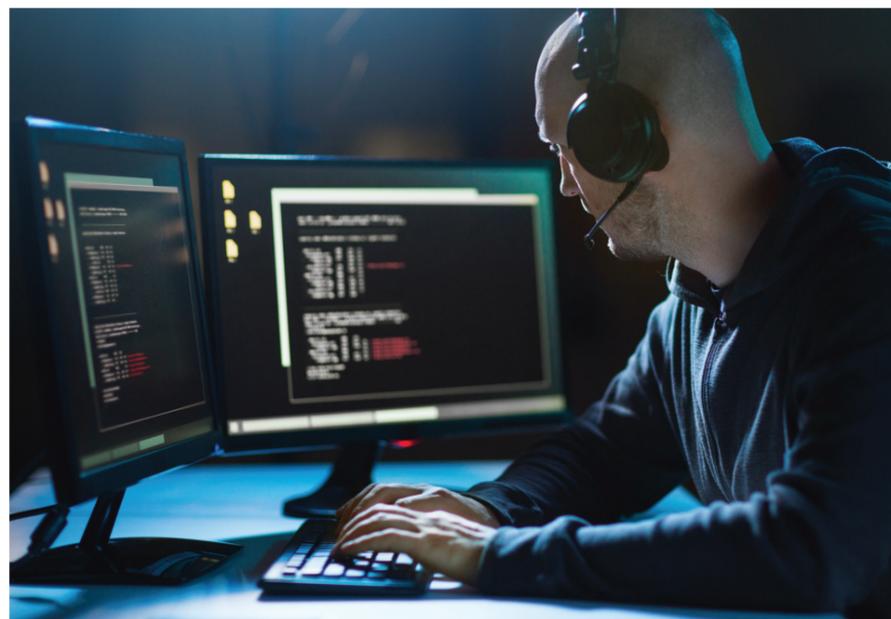
**Dovendo tracciare in poche parole il profilo dello studio, su quali elementi si concentrerebbe?**

«LS offre un servizio integrato rivolto

alle imprese e alle problematiche patrimoniali della famiglia, opera con team multidisciplinari cercando di proporre servizi - da un lato - ad alta specializzazione, dall'altro studiati "su misura" del singolo cliente che, per tutta la gestione dell'operazione, ha sempre come interlocutore diretto il partner da lui prescelto».

**Su quali ambiti si concentra maggiormente l'attività di LS Lexjus Sinacta?**

«I settori più significativi di attività sono certamente il M&A e in genere tutta la consulenza su operazioni societarie di natura straordinaria, l'assistenza nei processi di quotazione con particolare attenzione al mercato Aim, i passaggi generazionali, nonché l'ampio tema della tutela patrimoniale e delle pianificazioni successorie. Recentemente, abbiamo aperto anche nuovi Dipartimenti all'avanguardia con quelle che sono le priorità del momento: Cybersecurity, il quale offre risposte sia da un punto di vista giuridico sia tecnico a fronte di quanto richiesto dal Regolamento Ue 2016/679, che protegge i diritti e le libertà fondamentali delle persone fisiche e in particolare il diritto alla protezione dei dati personali (Gdpr); Diritto e fiscalità dell'arte, affiancando con quest'ultimo molti operazioni del wealth management che ci richiedevano servizi in un settore in forte crescita ma con elevate criticità. E inoltre



il dipartimento di Food Law, che svolge la propria consulenza in materia di produzione, commercializzazione, presentazione e sicurezza dei prodotti».

**Ci sono operazioni concluse che vorreste segnalare?**

«Siamo soliti operare con la massima riservatezza a tutela del cliente per cui tendiamo a non rendere note le operazioni su cui lavoriamo, di norma diamo comunicazione solo di operazioni concernenti società quotate: in questo settore le operazioni più significative sono state la quotazione al mercato Star dell'Aeroporto di Bologna S.p.A., e le principali operazioni del Gruppo Hera che hanno consentito alla società di quintuplicare il fatturato nel corso degli anni successivi alla quotazione che pure è stata seguita dal nostro Studio».

**In un mercato legale che subisce le trasformazioni di un mondo in continua evoluzione, quali sono le prospettive di azione dello Studio per il futuro?**

«Le nuove sfide di uno studio guardano sempre più a fornire un'assistenza specialistica in tempi rapidi, ma soprattutto richiedono la capacità di affian-

care il cliente non solo nella gestione della patologia critica, ma nella costruzione e nella salvaguardia del valore dell'azienda. Il cliente vede sempre più spesso i servizi professionali come "comodity", noi invece ci proponiamo di divenire partner del cliente aiutandolo anche a valutare ipotesi di sviluppo o ristrutturazione che creino valore all'azienda e ai suoi stockholder. In altri termini, crediamo che lo studio debba sempre più spesso affiancare il management anche nell'individuazione di possibilità di sviluppo e fornire quelle soluzioni che possono far aumentare la competitività aziendale. In ogni caso, crediamo che il futuro abbia anche un po' di sapore antico ovvero che sia particolarmente importante sviluppare un rapporto diretto e continuativo (strettamente fiduciario) fra cliente e partner, affinché il lavoro professionale risulti sempre più "sartoriale" e dedicato allo specifico cliente e alle sue effettive esigenze, questo tanto più in un mondo in cui i servizi professionali divengono sempre più spesso limitati a standard procedurali di uso comune».

■ **Francesca Druidi**



**Gianluigi Serafini**, managing partner di LS Lexjus Sinacta



**LS LEXJUS SINACTA E I NUOVI AMBITI DI ATTIVITÀ**  
**Abbiamo aperto nuovi Dipartimenti all'avanguardia con quelle che sono le priorità del momento, cioè Cybersecurity, Diritto e fiscalità dell'arte e Food Law**