

AVVOCATIDIIMPRESA | TRE SOCI PER LA BOUTIQUE

LA FEE? È DISCREZIONALE

Eccellenza e flessibilità racchiudono la filosofia del nuovo studio legale, nato nel settembre del 2009. Nel track record deal per Safil, Hofer e Gas Plus

Non tutti gli avvocati aspirano a far parte di una law firm. Alcuni ambiscono l'opposto: costruire uno studio legale indipendente. Negli ultimi mesi il mercato legale ha visto nascere numerose boutique. **Alberto Calvi** spiega come è partito il progetto di Avvocatidiimpresa: «Dopo 14 anni di dura trincea, iniziati nel 1996 a Milano con Pavia e Ansaldo, mi sono detto che forse era il momento di lavorare al mio progetto. Così a settembre 2009 è nato Avvocatidiimpresa, con **Matteo Nobili** e **Marco Speranzin**». Una realtà che nel suo primo anno di attività, secondo quanto stimato da TopLegal, è già riuscita a realizzare ricavi per circa 900mila euro.

Quali sono le aree in cui operate?

Operiamo prevalentemente nel Financing. Io penso di essere un "transactional lawyer", cioè strutturo, negoio e articolo tecnicamente le operazioni, redigendo i relativi contratti. Marco Speranzin è professore di diritto commerciale a Udine, opera, oltre che a Milano, in Triveneto, ricopre spesso incarichi come arbitro e si occupa di aspetti societari complessi, con riferimento a operazioni di acquisizione. Matteo Nobili invece, di base in Emilia, oltre a occuparsi di operazioni di investimento, ha una solida esperienza come litigatore e nelle procedure concorsuali. Lavoriamo quasi sempre non solo con fees legate al successo dell'operazione, ma anche utilizzando le cosiddette *discretionary fees*, che il

cliente paga solo se vuole, se valuta il servizio eccellente e veramente utile: fino ad ora non ci è mai capitato di casi in cui questi compensi extra non venissero pagati integralmente.

Come siete strutturati?

Abbiamo tre sedi: Milano, Pordenone, Modena, in modo da coprire quelle che per noi sono le aree fondamentali. Ognuno di noi ha uno o due collaboratori, che curiamo con grande attenzione nel loro percorso di formazione.

Che tipo di operazioni avete seguito?

Seguiamo tutti gli aspetti dell'operazione, salvo casi di operazioni di grandi dimensioni dove si deve necessariamente curare un aspetto specifico. Questo ti consente di avere una visione d'insieme, che dà grande valore aggiunto, per il cliente, ma che, soprattutto, ti permette di creare un prodotto finale "unico", che ha la tua firma. Nel caso in cui il cliente necessita di un professionista specializzato (per esempio in energy o real estate) cerchiamo di metterlo in contatto con qualcuno dei professionisti a cui ci appoggiamo in questi casi. Abbiamo sul tavolo 7-8 operazioni di cui la metà tra i 30 e i 50 milioni di euro e una di valore superiore ai 500 milioni. I nostri clienti tipo sono altri professionisti, in particolare commercialisti, imprese industriali, istituti finanziari.

Esempi concreti?

Safil chiusa lo scorso maggio, ristrutturazioni del debito (ne stiamo chiudendo una nel settore



Alberto Calvi



Matteo Nobili



Marco Speranzin

immobiliare per il Gruppo Hofer di Affi) o anche operazioni di *acquisition finance*, come l'acquisizione da parte di Gas Plus di alcuni siti messi in vendita dall'ENI, operazione di *size* superiore ai 500 milioni di euro in cui stiamo seguendo l'articolata architettura dei contratti di finanziamento, interloquendo con Clifford Chance, che segue le banche.

A che "taglia" puntate?

Avvocatidiimpresa è e deve comunque rimanere una piccola *boutique*, specializzata in operazioni di investimento e di finanza strutturata. (a.d.c.) ■