



CHIOMENTI
IN MANOVRA

M&A,
i protagonisti del
PRIMO TRIMESTRE

INIZIO ANNO
a tutto **LATERAL**

L'INNER DRIVE
di **MARIO
TONUCCI**



LATHAM & WATKINS deal firm

Da dieci anni in Italia. Lo studio conta 53 professionisti, 11 soci e un fatturato stimato di 37 milioni di euro. Il conseguimento più rilevante? «Affermarci come studio radicato e riconoscibile»

LATHAM & WATKINS, deal firm



Stefano Sciolla, Antonio Coletti e Andrea Novarese

Da dieci anni in Italia. Lo studio conta 53 professionisti, 11 soci e un fatturato stimato di 37 milioni di euro. Il conseguimento più rilevante? «Affermarci come studio radicato e riconoscibile»

N

ella storia di uno studio legale, così come in quella di un'azienda o di ciascuno di noi, c'è sempre almeno un prima e un dopo. Un momento che segna una svolta. Un episodio che sancisce un

ciclo. Nella vicenda italiana di Latham & Watkins, law firm di matrice americana nata a Los Angeles nel 1934, ce ne sono almeno due.

Il primo risale all'inizio del 2008, quando lo studio avvia una vera presenza nella Penisola trasformando l'ufficio che aveva a Milano in una vera e propria sede attiva nel mercato locale.

Il secondo, arriva a dieci anni di distanza, ed è rappresentato da un deal. Forse la più rilevante operazione di m&a chiusa nel primo trimestre di quest'anno in Italia: parliamo della acquisizione di Italo-Nuovo trasporto viaggiatori da parte del fondo americano Global Infrastructure Partners (Gip).

Questi due momenti racchiudono il primo capitolo della storia italiana della law firm che oggi conta in tutto 53 professionisti, tra cui 11 soci e un fatturato stimato in circa 37 milioni di euro che, nel 2017, ha avuto un incremento di quasi il 30% (27,6%) rispetto all'esercizio precedente.

«A dieci anni di distanza possiamo dire di aver raggiunto l'obiettivo che ci eravamo posti – dice a MAG **Andrea Novarese** – affermandoci come studio fortemente radicato territorialmente e con una marcata riconoscibilità». Novarese è uno dei soci della prima ora. Uno di quelli che c'era quando a fine 2007 Latham & Watkins annunciò il suo cambio di passo in Italia catturando il primo (e per ora unico) spin off che lo studio BonelliErede abbia mai subito.

Nell'ufficio, all'epoca guidato da **Michael Immordino** (oggi numero uno di White & Case in Italia), arrivarono Novarese, **Maria Cristina Storchi** e altri tre partner (**Simone Monesi**, **Tommaso Amirante** e **Fabio Coppola**, successivamente passati nell'ordine a Osborne Clarke e LMS) costituendo la base di un progetto che sulle prime venne immaginato come in chiave full service, ma poi si è consolidato con un'impostazione focalizzata in quello



«Nessuno nasconde il fatto che lavoriamo anche con tanti clienti internazionali, ma è chiaro ed evidente che il business nasce in Italia »

Andrea Novarese

che in senso ampio possiamo chiamare corporate finance.

Nel frattempo, in squadra sono entrati alcuni dei soci destinati a diventare punti di riferimento per la practice italiana. Subito dopo il kick off (a inizio 2008), da Gianni Origoni Grippo è arrivato **Antonio Coletti** che, nel 2013, è diventato office managing partner, carica che ricopre ancora oggi. Nel 2011, invece, è stata la

volta di **Stefano Sciolla**, proveniente da Cleary Gottlieb.

Proprio Sciolla è l'avvocato che a inizio 2018 ha gestito l'operazione Italo-Ntv per conto di Gip. «Quest'operazione – dice l'avvocato a MAG – testimonia il posizionamento dello studio. Quel tipo di deal, in qualche modo, certifica il fatto di essere uno studio che ha acquisito una forza locale rilevante. È la tipica operazione che fino a pochi anni fa avrebbe visto attori italiani su entrambi i lati del tavolo».

Proprio in questo senso, dice Novarese, «possiamo rivendicare il radicamento raggiunto qui in Italia. Nessuno nasconde il fatto che lavoriamo anche con tanti clienti internazionali, ma esaminando in maniera granulare il nostro lavoro è chiaro ed evidente che il business nasce in Italia ed è, quindi, fortemente italiano. Poi può essere inbound o outbuond, ma questa differenza di natura è meno rilevante per la nostra practice italiana».

Allo stesso tempo, i soci dello studio, sono d'accordo nel considerare l'operazione Italo-Ntv solo «la punta di un iceberg», come dice Coletti.

Nel periodo che va dal primo gennaio 2008 al 30 marzo 2018, sempre sul fronte m&a (che ovviamente include anche il private equity) Latham & Watkins risulta accreditato su 138 operazioni per un valore complessivo di 46,127 miliardi di euro (quest'ultimo dato ovviamente tiene conto solo dei deal con valore noto). In più, dal 2011 a oggi, la sede italiana della law firm ha seguito una media di due operazioni del valore sopra il miliardo di euro all'anno.

«Nel 2011 – ricorda Sciolla – siamo stati quelli che hanno “riavviato” il mercato degli Lbo che era stato congelato dalla crisi post Lehman. Con la dismissione della partecipazione in Coin, che abbiamo gestito per conto di Financière Tintoretto e dei fondi Pai Partners». In quello stesso



«Promuoviamo giovani soci non solo perché hanno fatto bene ma soprattutto perché riteniamo possano contribuire ancora di più avendo ulteriori potenzialità da sviluppare»

Antonio Coletti

anno, lo studio ha seguito per conto di The Carlyle Group, il dual track di Moncler che ha condotto alla cessione del 45% della società a Eurazeo.

E questo discorso può essere ripetuto anche per le altre principali aree di attività dello studio. «Così come sul fronte m&a Italo-Ntv è un'operazione landmark, su

quello banking – sottolinea Novarese – l’assistenza alle banche finanziatrici di Atlantia nell’opa su Abertis, nonché l’impegno che Intesa Sanpaolo ha messo sul tavolo nella privatizzazione del colosso petrolifero russo Rosneft sono due operazioni particolarmente significative. In questa seconda, parliamo dell’unica banca occidentale che ha preso una posizione molto distintiva, affidandosi a uno studio americano a cui ha riconosciuto una specifica capacità di gestire situazioni complesse».

Sul fronte equity capital markets, aggiunge Coletti, «come riporta una recente ricerca realizzata da Equita SIM assieme alla Bocconi sulle Ipo non bancarie degli ultimi dieci anni, abbiamo riscontrato di aver seguito cinque delle 10 quotazioni di maggior valore all’Mta di Borsa Italiana tra il 2008 e il 2017».

Da Ferragamo, nel 2011, a Ovs nel 2015, passando per Moncler (che dopo l’uscita di Eurazeo si è quotata), Cerved, Fincantieri e Ovs.

In più, sottolinea il managing partner, «un elemento che ormai ci distingue quando si parla di capital markets è il fatto di essere l’unico studio in Italia ad avere un team americano (formato dai soci **Jeffrey Lawlis** e **Ryan Benedict** più quattro collaboratori) residente a Milano». Questa squadra, per esempio, ha lavorato in tandem con il team italiano al fianco di Credit Suisse e Banca Imi per la quotazione di Spaxs, la Spac di **Corrado Passera**, così come al fianco di Inter Media and Communications nella prima emissione obbligazionaria collocata sul mercato da una società di calcio italiana.

Ma quella conquistata dalla practice italiana di Latham & Watkins nel corso di questi dieci anni non è solo una riconoscibilità esterna, osserva ancora Coletti. «Oggi l’ufficio italiano ha anche una grossa riconoscibilità interna allo studio – dice l’avvocato – ed è importante perché ci muoviamo come una entità



«Abbiamo fatto 4 soci negli ultimi tre anni. Questo significa che lo studio ha riconosciuto che determinati risultati, anche economici, sono stati raggiunti»

Stefano Sciolla

unica». «In Latham & Watkins siamo tutti soci di una singola Llp a livello globale e agiamo sulla scorta di un modello totalmente omogeneo – prosegue Novarese –. Siamo un’unica entità con un unico bilancio consolidato (che quest’anno ha superato per la prima volta quota tre miliardi di dollari, ndr)». «Non è un caso – fa notare, poi, Sciolla – che siamo uno dei pochi studi internazionali che

in questi ultimi anni è riuscito a fare dei soci in Italia: quattro negli ultimi tre anni (l'ultimo, a gennaio 2018, è stato **Giancarlo D'Ambrosio**, ndr). E diventare soci qui non è semplice. Questo significa che lo studio ha riconosciuto che determinati risultati, anche economici, sono stati raggiunti. Sono i numeri locali che hanno sostenuto la crescita di questi professionisti». E in questo dato, Sciolla legge anche un fattore culturale: «Qui si applica il principio della sfera, dell'avvicendamento continuo delle risorse in senso virtuoso: un praticante, senza essere figlio d'arte, può tranquillamente arrivare alla partnership per poi, a una certa età, fare spazio ad altri giovani meritevoli. Qui conta il merito. E noi siamo chiamati a far bene ogni anno». «Anche per questo – si inserisce Coletti – siamo molto attenti alla crescita interna.

giro che noi non generiamo perché ci pensa il network. Ma come abbiamo detto e dimostrato, non è così. Siamo in 53 e siamo tutti impegnati in prima persona». E se si ribatte che in studio sono in 53 perché da Latham & Watkins si fa estrema attenzione alla selezione dei mandati ovvero alla marginalità del lavoro che si accetta di svolgere (del resto più si cresce, meno si può selezionare), i soci fanno notare che questa è solo una parte della verità. «La marginalità è anche il prodotto della qualità del lavoro della squadra – ribatte Novarese –. Gli associate, per esempio, sanno che qui il loro destino è nelle loro mani. Si cresce se si è in grado di portare valore. E questo spiega perché noi, in 53, riusciamo a fare così tanto. I collaboratori vedono una chiara opportunità di crescita e qui



1934

Anno di fondazione
a Los Angeles

2008

Anno di apertura
in Italia

53

Totale professionisti
in Italia

11

I soci in Italia



37 mln €

Il fatturato stimato
nel 2017

Promuoviamo giovani soci non solo perché hanno fatto bene ma soprattutto perché riteniamo possano contribuire ancora di più avendo ulteriori potenzialità da sviluppare. Questo non significa che noi non guardiamo a lateral (l'ultimo risale al 2017, quando è arrivato **Cataldo Piccarreta** dallo studio Gattai Minoli, dove nel 2014 si era spostato un altro ex socio di peso, **Riccardo Agostinelli**, ndr) ma devono essere professionisti che si possano inserire nel nostro modello». E, notano i soci, non si tratta solamente di un modello culturale, ma anche di un modello operativo. «Nel nostro studio i soci devono lavorare sulle pratiche. E non lo dico come provocazione. È davvero così. Ancora capita che si senta dire in

danno il massimo».

Per i prossimi 10 anni, i soci di Latham non fanno particolari annunci. La strada intrapresa è quella che intendono proseguire. «Continueremo a lavorare come fatto fino a oggi investendo sulle nostre risorse così come sui nostri clienti, accompagnandoli nella crescita e crescendo con loro», dice Coletti pensando a casi come Ovs, Tecnica e Moncler.

«Quello che ci piacerebbe – conclude Sciolla – è essere sempre più individuati come gli avvocati che sanno fare le operazioni. Essere considerati per la nostra competenza e il track record». Non un dream team, insomma. Ma un deal team. ■