LC PUBLISHING GROUP

MAG

I82 • 23.05.2022

Nomi e cifre
SPECIALE FATTURATI

Innovatori
LEADING LAW: ALLEANZA CON MICCINESI NEL TAX

Il punto
GITTI: «I SERVIZI LEGALI NON SONO UNA COMMODITY»

Carriere
PROMOZIONI: LE SEDI ITALIANE DELLE LAW FIRM FANNO IL PIENO

In evidenza
LE SFIDE DEL MONDO HR

Ho visto cose
L'ENIGMA CRYPTO

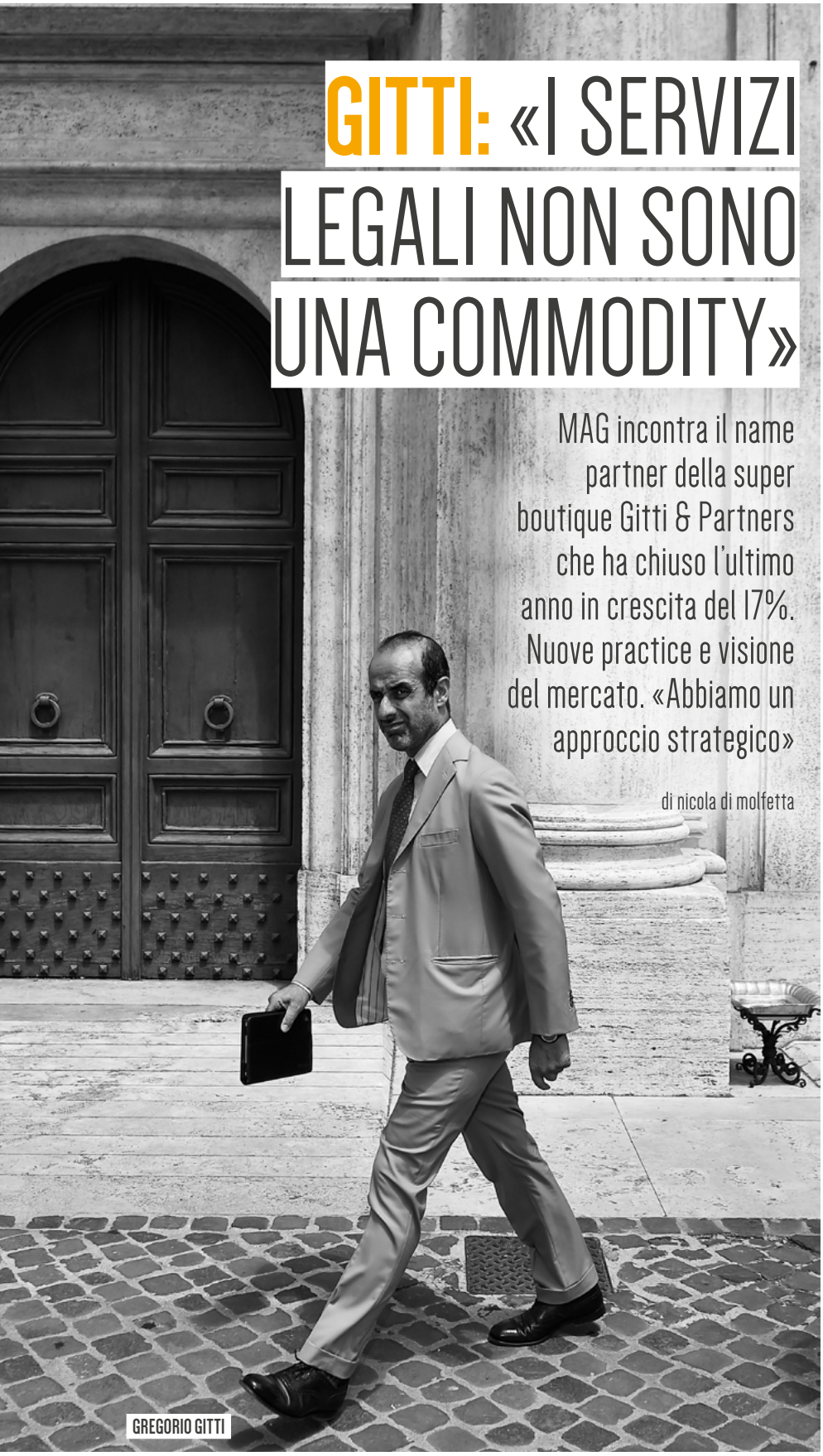
Protagonisti
VITALE & CO: LA CRESCITA CONTINUA

Sotto la lente
NB RENAISSANCE, IN DUE ANNI, INVESTIMENTI PER 700 MILIONI

Speciale vincitori
LEGALCOMMUNITY AWARDS SWITZERLAND 2022

PAROLA ANGELINI
LA PROFESSIONE AI TEMPI DEL PNRR

MAG incontra i fondatori della boutique focalizzata su energia, infrastrutture, sostenibilità e digitalizzazione. Quindici professionisti. Ma già pronti a crescere e diventare game changer



GITTI: «I SERVIZI LEGALI NON SONO UNA COMMODITY»

MAG incontra il name partner della super boutique Gitti & Partners che ha chiuso l'ultimo anno in crescita del 17%. Nuove practice e visione del mercato. «Abbiamo un approccio strategico»

di nicola di molfetta

GREGORIO GITTI

Una crescita controllata. Che punta a rendere lo studio un riferimento di qualità nel mercato dei servizi legali e strategici. Un progetto, quello di Gitti & Partners, che a poco più di cinque anni dal suo avvio può presentare un consuntivo eloquente con 96 professionisti, 26 partner e un fatturato complessivo 2021 stimabile nell'intorno dei 20,5 milioni di euro, in crescita del 17% sull'esercizio precedente. «È stato indubbiamente il miglior anno di sempre», dice a MAG il professor **Gregorio Gitti**, co-fondatore dell'organizzazione nonché name partner. «L'idea, all'inizio, era di costruire una boutique dalle spalle larghe, capace di affrontare qualunque tipo di deal, assicurando un'estrema qualità, tanto nell'impostazione tecnica quanto nell'esecuzione – racconta –. Posso dire che questo è quello che abbiamo realizzato in questi anni, grazie ovviamente al lavoro di tutti i soci equity e del comitato esecutivo (di cui fanno parte anche i soci **Stefano Roncoroni** e **Vincenzo Giannantonio**, *ndr*) che abbiamo costituito proprio per governare questo progetto strategico».

L'area transactional, quella dedita in particolare al corporate m&a, rappresenta ancora oggi la componente trainante dell'intera struttura, producendo all'incirca il 53% dei ricavi complessivi.
Nell'ultimo anno, lo studio ha partecipato al pool legale di Ardian nell'acquisizione di Jakala; ha seguito il passaggio di Manuzzi a Hyle Capital Partners; così come l'acquisizione di Frigomeccanica da parte di Unigrains; la cessione di Service Med da parte di NB Aurora e l'acquisizione di Cristallina Holding per conto di Orienta Partners.
Tuttavia, come spiega Gitti, «in questi anni abbiamo costruito una piattaforma che ha coperto tutte le practice operative in ambito legale anche con acquisizioni importanti coltivate e aspettate».
La più recente, in ordine di tempo, risale allo scorso anno, quando lo studio ha deciso di avviare il dipartimento di public law con un team guidato dalla partner **Laura Sommaruga** (ex Villata degli Esposti). In precedenza, sempre nel 2021, c'è stato l'ingresso di **Paolo Iemma**, ex Gianni & Origoni, con il quale lo studio ha rafforzato il dipartimento regulatory.
Nel 2020, i lateral hire hanno riguardato **Riccardo Sciaudone**, arrivato alla guida dell'antitrust e quello di **Marco Ettorre**, ex

«Nell'ultimo periodo abbiamo seguito diverse operazioni di private equity anche *sell side* e non più solo *buy side*»

Cba, con cui l'organizzazione ha rafforzato ulteriormente l'area tax che, tra le altre cose, quest'anno ha seguito la strutturazione dell'acquisizione di Biofarma da parte di Ardian.
L'anno prima, invece, **Vincenzo Armenio** è stato chiamato per gestire il comparto capital markets, con il quale Gitti & Partners ha seguito, tra le altre, l'aumento di capitale di Hope Sicaf da 250 milioni; la quotazione di Omer, così come quella di Igeamed o la quotazione di Somec (affiancando Intermonte).
I risultati di questo *cherry picking*, attuato senza fretta ma con l'obiettivo di integrare professionalità di alto livello e adeguate al progetto, sono stati «conseguenti». «Siamo sempre cresciuti – ribadisce Gitti – e nell'ultimo anno abbiamo avuto uno strappo positivo (+17%) importante realizzando il miglior anno di sempre».
Lo stile dello studio è rappresentato da una «grande attenzione alla qualità del lavoro e al cliente con il quale abbiamo costruito un rapporto fiduciario solido. Noi siamo convinti che i servizi legali non siano una commodity e abbiamo dato vita a uno studio che lo testimonia».

LO STUDIO IN CIFRE

96

Il numero dei professionisti

26

I partner

3

Le sedi: Milano, Roma e Brescia

20,5

I milioni fatturati nel 2021 (stime)

+17

La percentuale di crescita nel 2021

GREGORIO GITTI

«La consulenza di carattere strategico oltreché di carattere legale è nelle nostre corde»

SOTTO LA LENTE

PNRR, UN GRUPPO DI LAVORO AD HOC

Sta per compiere un anno il gruppo di lavoro dedicato alle strategie e agli scenari abilitati dal Piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr) costituito da Gitti & Partners. Numerosi i professionisti dello studio che formano il team. **Gregorio Gitti**, **Vincenzo Giannantonio**, **Angelo Gitti**, **Matteo Treccani** e **Daniele Cusumano** curano gli aspetti di finance and investment banking, mentre **Laura Sommaruga** quelli pubblicistici. Per il real estate operano **Stefano Roncoroni** e **Carlo Bruno**; per il life sciences **Paola Sangiovanni** e **Marco Blei**. Energy & utilities sono seguiti da **Piero Viganò** e **Camilla Ferrari**. Infine, il team fiscale è composto da **Diego De Francesco**, **Marco Ettorre** e **Gianluigi Strambi**.

Se da un lato «il consolidamento fiduciario ci consente di conservare e alimentare una base clienti molto stabile», dall'altro, l'ampliamento delle aree di attività dello studio, ha contribuito all'acquisizione di ulteriore clientela e nuove tipologie di mandati. «Abbiamo lavorato a una diversificazione strategica – sottolinea Gitti – con il presidio del settore bancario e finanziario assicurativo, da sempre aree di core business, ma anche con un ampliamento dei servizi alla media impresa italiana. Nell'ultimo periodo abbiamo seguito diverse operazioni di private equity anche *sell side* e non più solo *buy side* come avevamo sempre fatto, assistendo fondi domestici e internazionali. Quindi abbiamo coltivato importanti rapporti con diverse famiglie imprenditoriali».
Non a caso lo studio sta operando molto anche al fianco di family office italiani assistendoli in modo continuativo. «Abbiamo creato una piattaforma e una governance leggibile e attuabile anche in termini di passaggio generazionale, sfruttando le nostre competenze in ambito di diritto successorio e civilistico ad alto tasso di tecnicità». Il pensiero corre a Red Circle, di **Renzo Rosso** e **Arianna Alessi** che lo studio ha seguito anche nel recente investimento fatto in Masi. «Stiamo costruendo piattaforme per altre famiglie che hanno avuto eventi di liquidità in questo periodo. La consulenza di carattere strategico oltreché di carattere legale è nelle nostre corde».
Sul piano delle acquisizioni di ulteriori professionalità, Gitti sottolinea che lo studio, quest'anno, avrà «una particolare attenzione al rafforzamento della filiera degli associate per consolidare dipartimenti che stanno lavorando con nostra grande soddisfazione. I settori che stiamo cementando – prosegue l'avvocato – sono sicuramente il capital markets, l'energy (dove abbiamo lanciato un'iniziativa legata al Pnrr che sta avendo grandi riscontri, *si veda il box*) e poi il corporate finance, il real estate e il regulatory» dove lo scorso settembre Gitti & Partners ha affiancato Hope nell'ottenimento della prima licenza Sicaf retail autorizzata da Banca Italia.
Questa attenzione e ricettività, però, non esclude l'attenzione dello studio alla crescita interna. Lo scorso anno, per esempio, sono stati nominati tre soci: **Francesca Andrea Cantone**, **Flavio Monfrini** e **Gianluigi Strambi**. La valorizzazione dei talenti, come sottolinea lo stesso Gregorio Gitti è «fondamentale, in particolare per centrare quegli obiettivi di qualità che da sempre ci siamo dati. Ci sentiamo attrattivi per i giovani e la storia di questi anni ce lo ha confermato. Il nostro studio è una comunità dove lo star bene è una regola professionale».