

GIOVANNELLI E ASSOCIATI, missione possibile

Sette anni di attività per la boutique che da essere una struttura «corporate-only» è riuscita ad allargare il proprio raggio d'azione anche a settori come Ip, labour, litigation e tax. Tutto senza mai dimenticare l'attenzione alle persone. Parla uno dei soci fondatori, Fabrizio Scaparro

di giuseppe salemme



FABRIZIO SCAPARRO

Rispetto al campione di studi esaminato per il focus di cui all'articolo precedente, c'è un fuori quota (in quanto fondato nel 2013) illustre: un progetto professionale che ha saputo ritagliarsi una posizione rilevante nel mercato legale attraverso una crescita rapidissima e un forte presidio in ambito corporate. Uno studio la cui storia è paradigmatica di come l'ingresso nel mercato e la conquista di un posizionamento di rilievo non siano una *mission impossible* per chi voglia dar via a un nuovo progetto professionale da boutique indipendente.

Parliamo di Giovannelli e associati, insegna fondata sette anni fa da **Alessandro Giovannelli** con i soci **Matteo Delucchi**, **Fabrizio Scaparro** e **Matteo Colombari**: professionisti accomunati da precedenti esperienze in studi legali internazionali e dalla voglia di indipendenza (*si veda il numero 29 di MAG*).

L'ambizione di rientrare nelle liste di studi *eligible* delle realtà

internazionali che guardavano all'Italia ha trovato subito terreno fertile: la crescita è stata tale che l'attitudine corporate-only con la quale il progetto era partito è stata ben presto allargata. L'avvio della practice di proprietà intellettuale e privacy sotto la guida di **Alessandra Feller**, è infatti solo l'ultima di una lunga serie di aperture: al penale d'impresa e al contenzioso, ma anche al labour e al tax. **MAG**, che ha seguito l'evolversi del progetto Giovannelli fin dalle prime battute, ha voluto concludere il focus sulle nuove

insegne del mercato legale con una chiacchierata con **Fabrizio Scaparro**, uno dei soci fondatori dello studio, per fare il punto sullo stato del progetto e sugli avvenimenti degli ultimi mesi.

Partiamo dagli ultimi mesi. Il lockdown e la pandemia hanno messo alla prova le mastodontiche strutture dei grandi studi, che hanno in molti casi adottato varie misure per mettersi al riparo da eventuali scompensi finanziari. È stato così anche per voi? L'inizio del lockdown è stato

INGRESSI TRA IL 2017 E IL 2020

| | | |
|-----------------------|---------------|----------------|
| Alessandra Feller | IP | Settembre 2020 |
| Nicoletta Carapella | Corporate M&A | Gennaio 2020 |
| Pasquale Cardelicchio | Litigation | Gennaio 2020 |
| Giuseppe Matarazzo | Labour | Aprile 2019 |
| Alessandra Pieretti | Corporate M&A | Settembre 2018 |
| Michele Delfini | Corporate M&A | Dicembre 2017 |
| Eugenio Romita | Tax | Aprile 2017 |

LO STUDIO IN CIFRE

2013 

Anno di
fondazione

16 

Il numero dei soci

4 

Gli of counsel

26 

I collaboratori

1 

La sede, a Milano

impegnativo per noi come per tutti, ma devo dire che il nostro lavoro è proseguito in maniera pressoché ininterrotta. Sia perché i mezzi e la disponibilità allo smart-working c'erano da sempre, sia perché abbiamo avuto molto lavoro anche durante il lockdown, in cui siamo riusciti a portare a termine operazioni che erano già iniziate. Quindi non abbiamo dovuto adottare alcun tipo di misure penalizzante nei confronti degli associati, dei collaboratori o dello staff: i compensi sono rimasti invariati e abbiamo effettuato normalmente tutte le revisioni annuali, basandoci sui medesimi criteri degli anni precedenti. Tutto finora è andato sorprendentemente bene, e

l'outlook dell'anno è abbastanza positivo nonostante il Covid.

Eravate partiti con una politica costi ben precisa, mirata a tenere questi ultimi sotto la soglia del 30% per rimanere profittevoli e proteggere lo studio. è ancora così? Una simile politica può aver aiutato nel far fronte all'emergenza?

L'obiettivo di mantenere i costi sotto un livello di guardia in una struttura come la nostra è naturale. Ma in realtà negli ultimi anni abbiamo investito tanto sia in strutture aziendali che in real estate che in persone; e quindi quella soglia del 30% è stata superata. Comunque fortunatamente per noi un vero calo di fatturato non c'è stato. Forse la situazione è un po' più complessa per le prospettive dei prossimi mesi: mentre l'anno scorso c'era una pipeline di operazioni molto chiara, oggi si vive un po' di più alla giornata.

Uno dei vostri obiettivi fin dall'inizio era posizionarvi in maniera tale da riuscire ad attrarre una clientela internazionale. È anche grazie a un giro d'affari non solo domestico che siete riusciti a mantenere stabile il fatturato? Aveva una client base variegata ha sicuramente aiutato. Ma è anche questione di fortuna: tutti i nostri clienti che stavano portando avanti operazioni importanti hanno voluto portarle al termine. Col nostro contributo, certo, ma anche assumendosi un rischio in un periodo difficile per il debito bancario. La base di clienti è essenziale anche perché è al suo interno che possono nascere diverse occasioni di lavoro, non solo con fondi e società ma anche con studi stranieri che non hanno base in Italia.

Da studio focalizzato sul corporate siete passati molto velocemente ad essere uno studio multipractice. È un po' un indizio di una certa inevitabile tendenza degli studi corporate ad abbracciare anche altre aree della vita aziendale?

Esattamente. Siamo partiti fortissimi sul corporate, che rimane comunque il nostro core business e si è sviluppato con l'ingresso di nuovi soci. Ma ci siamo presto detti che, pur senza diventare mai uno studio full service, era necessario contaminarci in maniera strategica in aree adiacenti al corporate: inserire un forte dipartimento di litigation è fondamentale, come lo è il diritto del lavoro. Anche l'ultima apertura della practice IP, che in realtà si occuperà anche di Information Technology and Privacy è strategica in questo senso.

Vi aspettavate una crescita così rapida? Qual è stata la parola chiave di questi primi sette anni?

La crescita è stata effettivamente molto rapida se vista dall'esterno. Siamo partiti con un nucleo di soci coeso, proveniente dalle stesse esperienze professionali. E il driver della crescita è stato questo. Per quanto siamo cresciuti molto per linee esterne, ciò non significa che non sia stata una crescita organica: l'ingresso di ognuno dei soci è stato frutto di una ricerca di persone con cui avevamo lavorato in passato e della cui compatibilità con il progetto eravamo sicuri al 100%. Negli ultimi anni, poi, gli innesti non sono stati quasi tutti al femminile, componente per noi molto importante. 📌