



Sommario

27



22

Il barometro del mercato
Cvc compra Recordati per 3 miliardi

27

Spotlight
Fivelex, pronti a crescere



32

Scenari
BonelliErede missione istituzionale

40

L'intervista
Beydoun: «Il nostro obiettivo è lo sviluppo del business in Africa»

54

Focus
Avvocati e clienti, si cambia

84

Focus lavoro
A colloquio con i robot

86

Speciale Legalcommunity Week
Milano hub del legal business

94

Speciale Legalcommunity Week
The One Show conquistano il Corporate Music Contest 2018

101

Speciale Legalcommunity Week
Legalcommunity Corporate Awards 2018

126

Law leaders (di domani)
L'avvocato del futuro deve essere smart



32



101



60



66

IN HOUSE

60

Salary Guide 2018
Mercato in house verso la svolta

66

L'intervista
Così funziona la macchina legale della birra

122

Diverso sarà lei
Ing, una settimana dedicata alla diversity

Alfredo Craca e Francesco Di Carlo

FIVELEX, pronti a CRESCERE

Nuovo nome, nuova governance e nuovi investimenti. Per lo studio fondato nel 2014 da Alfredo Craca, Francesco Di Carlo, Edoardo Guffanti, Vittorio Pisapia e Claudio Tatozzi, comincia una stagione fondamentale: quella dell'istituzionalizzazione

Per lo studio fondato nel 2014 da **Alfredo Craca, Francesco Di Carlo, Edoardo Guffanti, Vittorio Pisapia e Claudio Tatozzi**, il nome ha rappresentato la prima espressione del progetto a cui questi professionisti hanno scelto di dar vita insieme. «In questi primi anni – racconta a MAG Francesco Di Carlo – la scelta di tenere i nomi di noi fondatori nell’insegna è servita a consolidare il nostro posizionamento di partenza. Adesso siamo pronti per il prossimo passo». Un passo che si chiama istituzionalizzazione. E che, sempre a proposito di brand, vede sparire i nomi dal logo che diventa definitivamente Fivelex, mentre in precedenza il numero cinque era un elemento su cui si giocava nella grafica e a cui si ricorreva

che si occupa di questioni complesse, continuando al contempo a fornire servizi non standardizzati»

Dopo quattro anni, Fivelex è passato da 21 a 35 professionisti (+40%), con un fatturato complessivo stimabile attorno ai 7 milioni di euro e una clientela differenziata. Nessuno degli assistiti dallo studio, infatti, ha un peso superiore al 3-4% in termini di fatturato.

«Senza dubbio – riprendono Craca e Di Carlo che ora hanno assunto il ruolo di co-managing partner dello studio – il bilancio di questi primi anni è positivo. Adesso, però, dobbiamo guardare avanti. Ai prossimi passi da compiere». E qui si comincia a parlare di ulteriore crescita.

Lo studio, finora, si è mosso con attenzione. E non c’è ragione di immaginare un cambio di passo repentino. Tuttavia, quello che ora ci si può aspettare, sentendo i ragionamenti dei suoi soci, è che Fivelex si apra a una serie di novità.



per l’indirizzo web del sito dello studio (da sempre, 5lex.it).

«Questo – aggiunge Craca – è ormai il nome con cui siamo identificati e ne siamo contenti, perché se si crede davvero nel modello dello studio associato, quello dell’istituzionalizzazione è un passaggio naturale e coerente. Peraltro l’identificazione dello studio in Fivelex anziché nei nomi dei cinque fondatori riflette uno studio ormai strutturato, una realtà

La nuova denominazione si accompagna, come abbiamo sottolineato, a un cambio di governance che ha portato alla creazione della figura dei soci “gestori” (managing partner) a cui, da statuto, viene assegnato un mandato triennale. Accanto alla categoria dei soci equity, poi, viene introdotta quella dei salary partner. Una mossa che indica chiaramente la volontà prospettica dei fondatori di allargare la compagine associativa.



Francesco Di Carlo

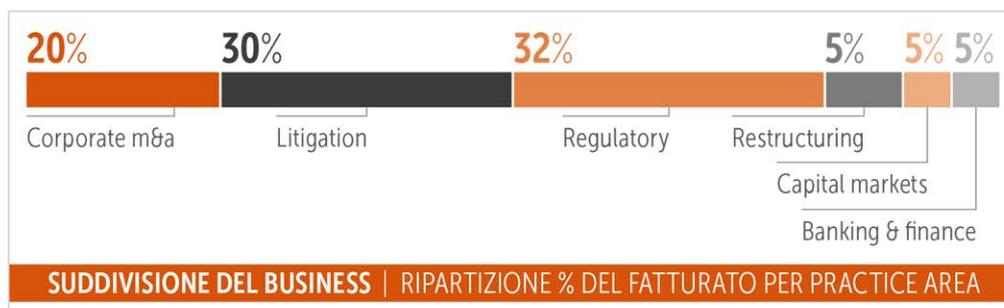
«In questi anni **la clientela straniera è molto cresciuta** e noi siamo stati impegnati in tante **operazioni cross border**»

A tale proposito, la road map dello studio prevede, oltre al rafforzamento delle aree core, anche l'ampliamento dell'attività ad ambiti contigui e in cui, per certi versi, la boutique è già presente anche se con ampi margini di sviluppo.

Le aree «identitarie» sono anzitutto quella del contenzioso (arbitrale e non) e del regulatory bancario e finanziario, ciascuna delle quali pesa per circa un terzo sul totale del giro d'affari dello studio. Altrettanto rilevanti,

poi, sono le pratiche di corporate m&a (da cui dipende circa il 20% del fatturato) e restructuring (8%).

«Il primo passo – dice Di Carlo – consisterà, oltre al rafforzare e consolidare il presidio dei settori in cui siamo più riconosciuti, nel crescere ulteriormente nelle aree che sono core per noi ma nelle quali siamo meno percepiti. Allo stesso tempo, però, saremo attivi anche nel rafforzamento di aree che



«Per il **capital markets**, così come per l'**assicurativo** potremmo considerare anche l'**arrivo** di professionisti con la seniority da **partner**»



Alfredo Craca

rappresentano una sorta di completamento naturale della nostra offerta tra le quali vediamo l'assicurativo e il capital markets». C'è da aspettarsi una stagione di lateral hire? «Non solo – mette in chiaro Di Carlo –. La crescita interna è qualcosa a cui presteremo molta attenzione in particolare per ciò che riguarda i settori in cui siamo già ben posizionati». Eventuali inserimenti dall'esterno saranno mirati soprattutto a far crescere lo studio in nuove aree strategiche. «Per il capital markets, così come per l'assicurativo – osserva Craca – potremmo considerare anche l'arrivo di professionisti con la seniority da partner. Mentre nell'm&a al momento pensiamo a figure più giovani ma chiaramente di talento. Detto questo, è chiaro che valuteremo con la dovuta attenzione le diverse opportunità che si potranno presentare». Allo stesso tempo, i co-managing partner tengono a sottolineare che «qualunque nuovo arrivo dovrà condividere profondamente il progetto di

fondo che sta alla base di Fivelex. Non siamo a caccia di fatturato. Non ci interessa aggregare numeri. Il nostro obiettivo è, invece, investire in soluzioni che siano coerenti con la nostra crescita».

Ultimo (anche se non per importanza) capitolo di questa nuova fase dello studio è l'internazionalizzazione. «In questi anni – ricorda Di Carlo – la clientela straniera è molto cresciuta e noi siamo stati impegnati in tante operazioni cross border». Ad oggi, Fivelex (che è, solo per citare un caso noto alle cronache, lo studio di Elliot sul dossier Milan) collabora in via non esclusiva con una serie di law firm internazionali. L'adesione a un network potrebbe essere una mossa. Così come l'apertura di una sede all'estero. «Sempre – taglia corto Craca – con l'impegno di fare qualcosa che abbia un senso». Dove? Al momento le bocche restano cucite. Ma se dovessimo provare a indovinare, Londra potrebbe essere una meta naturale. ■