

Notizie

**BERNASCONE E SOCI**  
ALIAS ITALY LEGAL FOCUS

# SFIDA INTERNAZIONALE

L'indipendenza è il valore aggiunto del nuovo progetto che consente allo studio di essere l'interlocutore locale di diverse law firm senza l'assillo dei conflitti di interesse



DI KETTY AREDDIA

“**S**tudio legale Bernascone e soci”, la targa che si legge al numero 8 di Largo Augusto, a Milano, potrebbe spiazzare chi cerca lo studio Italy Legal Focus. Ma, a ben guardare, il doppio nome, spiega bene la realtà che sta dietro questo nuovo brand del mercato legale, che ha però origini ben salde nell'avvocatura internazionale d'affari.

«In realtà la ragione sociale dello studio è proprio “Bernascone e soci”, ma cercavamo un marchio riconoscibile anche all'estero, vista la nostra vocazione verso il mercato internazionale», spiega l'avvocato **Paola Sangiovanni**, unica

**Gabriele Bernascone**, un professionista che si può considerare tra i primi protagonisti dello sbarco delle law firm in Italia.

L'avvocato Bernascone, infatti, inizia la sua attività legale nel 1972, nello studio del principe del Foro, **Ercole Graziadei**, considerato il padre di tutti gli studi internazionali. Dopo aver lasciato lo studio Graziadei con alcuni colleghi, con cui fonda De Berti & Jacchia, costituisce nel 1981 la sede italiana di Graham & James, che poi si unisce alla law firm Squire Sanders & Dempsey. Quest'ultima resiste all'avanzata delle law firm internazionali fino al 2005, per poi chiudere definitivamente le sedi nel

BelPaese e mantenere con Bernascone una collaborazione.

Dal 2005 al 2010 Bernascone e il suo staff si uniscono al team di Ughi Nunziantè, ma è un matrimonio a distanza, visto che gli uni stanno in via Sant'Andrea e gli altri (ultimi arrivati) rimangono negli uffici di piazza San Babila.

Alla scadenza del contratto di affitto, si scioglie anche il matrimonio. “Per finita locazione”, è la giustificazione ufficiale. In realtà, forse non c'è mai stata una vera fusione. Arriva dopo 5 anni la spiegazione del riservato Bernascone: «Sulla carta poteva funzionare, ma il passaggio da Squire Sanders & Dempsey a Ughi Nunziantè presupponeva l'interscambio della cultura e dell'organizzazione anglo-americana del mio gruppo con la visibilità e la connotazione nazionale di Ughi e Nunziantè. La fusione tra due diversità professionali richiede fundamentalmente una filosofia e una cultura di base comune e non può essere solo fondata sulla complementarità delle pratiche e della clientela che rende sinergica l'unione, ma non ne garantisce il successo».

«La cultura di Italy Legal Focus (detta anche IL Focus *n.d.r.*)», sot-



“

**Una fusione richiede una cultura di base comune. Non può essere solo integrazione di pratiche e clienti**

Gabriele Bernascone

”



tolinea l'avvocato Sangiovanni, che lavora con Bernascone dagli esordi della sua carriera, 20 anni fa, «è basata sulla trasparenza, sullo scambio di informazioni e sull'eccellenza». Senza dimenticare la propensione all'estero: "we have studied and worked abroad", è infatti il claim del sito che presenta lo studio, dove lavorano professionisti che si sono formati a Harvard e alla London School of Economics.

E il numero di operazioni che vengono da Oltreoceano conferma questa tendenza (si veda il box a destra). Da qui l'esigenza di dare vita a un brand riconoscibile all'estero, aggiunge Sangiovanni:



Paola Sangiovanni

«Per dirla con i general counsel dei nostri clienti più attenti, le migrazioni avvenute negli ultimi anni non hanno modificato e intaccato l'unitarietà e riconoscibilità del gruppo. Per questo motivo la funzione del brand name serve principalmente a "denominare" un gruppo ben presente sul mercato piuttosto che rispondere ad esigenze marketing di lancio di un nuovo studio».

Clienti di fascia primaria, come so-

In pista

## PARTENZA CROSS BORDER

Nei primi mesi del 2010, Bernascone & Soci ha inaugurato i nuovi uffici di Largo Augusto e il nuovo brand con ben sei operazioni tutte con imprese oltreconfine.

Gli avvocati Gabriele Bernascone e **Flavio Monfrini** hanno assistito Clearview Capital, un fondo di Private equity che investe società di "middle market", nell'acquisizione dell'azienda di Triline International S.r.l., che produce sistemi di segnaletica, attraverso la partecipata Rowmark LLC di Findlay, in Ohio. A Bernascone si è appoggiato lo studio Loeb & Loeb di New York.

IL Focus ha anche assistito Itochu nell'operazione di lease back del Centro Direzionale di Piazzale Loreto.

Inoltre gli avvocati Paola Sangiovanni e Flavio Monfrini, unitamente all'ufficio

di Tokyo di White&Case, hanno assistito Koyo Italia S.r.l., nell'acquisizione del ramo di azienda relativo alla produzione e commercializzazione di cuscinetti a sfera.

Invece insieme a Squire Sanders & Dempsey, hanno assistito la società GE Transportation Systems S.p.A. del gruppo General Electric nella cessione del ramo di azienda relativo alla produzione e commercializzazione di sistemi di ispezione per treni e di acquisizione dati per il settore ferroviario merci e passeggeri ad una società del gruppo Progress Rail Services Corporation. ■

### Chiusi deal con Loeb, White & Case e Squire Sanders

cietà quotate sono gli interlocutori privilegiati de IL Focus.

Eppure in un mercato frastagliato e ricco di law firm internazionali, entrare con una nuova insegna è compito arduo. In quali settori si colloca e quali practices cavalcherà il gruppo di Bernascone?

«Siamo gli avvocati di grandi multinazionali nei loro investimenti italiani e gli avvocati delle aziende italiane che investono all'estero e intendiamo continuare ad occupare questa posizione», dichiarano i due soci. «Rispetto alle esperienze fatte, vogliamo essere più indipendenti e non la sede italiana di uno studio angloamericano, come ci è accaduto nel passato, in modo da

consentirci di lavorare ed essere l'interlocutore italiano di diversi studi internazionali senza l'assillo dei conflitti di interesse».

Le operazioni concluse in questi ultimi mesi dallo studio, infatti, indicano anche la cooperazione con studi americani sempre diversi e non solo con Squire Sanders & Dempsey. Acquisizioni, joint venture, proprietà intellettuale e Banking and Finance sono i settori di predilezione. Ma lo studio non manca di presidiare aree calde, come energie rinnovabili e le Life science. «Studi clinici, i contratti di licenza e la normativa farmaceutica sono aree di mia competenza», conclude Sangiovanni. ■