



# LCA, LA STRATEGIA OLTRE I LATERAL

Lo studio punta al full service. Il team è cresciuto del 175% in cinque anni e l'organizzazione si è data una nuova governance. Strategica anche l'innovazione. In arrivo un knowledge manager

di nicola di molfetta

Andare oltre i fondatori. Essere uno studio full service. Innovare. A nessuno è sfuggito, negli ultimi dodici mesi, l'attivismo di LCA sul versante dei lateral hire.

L'ultimo aggiornamento di questo trend è proprio di questi giorni. Come anticipato da *Legalcommunity.it*, infatti, entro la fine dell'estate si uniranno al team dello studio due nuovi soci: **Daniele Bonvicini** e **Riccardo Sismondi**, entrambi provenienti da Grande Stevens (si veda il box).

Ma riavvolgendo il nastro di un anno troviamo l'annuncio dell'integrazione con Seas Sanzo & Associati, la boutique di contenzioso e restructuring fondata da **Salvatore Sanzo**, a cui, a partire dal gennaio 2019, hanno fatto seguito l'ingresso di **Davide Magnolia**, quello di **Nicolò Pelanda** e **Matteo Uslenghi**, l'integrazione di DB & Partners (con l'arrivo dei soci **Roberto de Bonis** e **Fabio D'Esposito**) e poi il lateral hire di **Dario Covucci**, quello di **Davide Valli** e l'ultimo, in ordine di tempo, di **Ranieri Romani**. Queste operazioni hanno contribuito a dare forma ai propositi che qualche anno fa, **Giovanni Lega**, fondatore (assieme a **Paolo Colucci**) e managing partner dello studio, aveva espresso per l'associazione e il ruolo che avrebbe dovuto giocare sul mercato: fare da *game changer* e spargiare le carte (si veda il numero 46 di *MAG*) nel mercato.

Quello che ha avuto una vera e propria accelerazione tra l'estate del 2018 e quella del 2019 è un processo che lo studio sta vivendo da tempo.

Basti pensare all'arrivo nel 2015 dei fiscalisti **Giulio Azzaretto** e **Matteo Moretti** dalla sede milanese dello studio Miccinesi, preceduto a fine 2014 dall'ingresso di **Gianluca De Cristofaro**, ex MCM Avvocati, arrivato per costituire la practice di Ip e nuove tecnologie.

Il consuntivo, a oggi, del percorso compiuto da LCA a partire dal 2014 parla chiaro. Lo studio è passato da 40 a oltre 110 professionisti (+175%). Il numero dei soci è praticamente quadruplicato, passando da 10 a 40, con un'età media per partner di 46 anni che, se si guarda all'intero corpo professionale dell'organizzazione, scende addirittura a 33.

Una tessera alla volta, esattamente come in un puzzle, questi ingressi hanno contribuito a rendere LCA uno studio full service. In alcuni casi, rafforzando competenze già presenti nella squadra. In altri, aprendo le porte a professionisti con cui avviare nuove linee di business in settori considerati ad alto potenziale strategico.

Tornando ai nuovi arrivi degli ultimi dodici mesi, questo schema appare piuttosto evidente. Con l'arrivo di Salvatore Sanzo e del suo gruppo di 20 professionisti (si veda il grafico) LCA ha realizzato un significativo rafforzamento del dipartimento di contenzioso e ha strutturato quello di restructuring. Magnolia, invece, ha potenziato il diritto dei trasporti e la practice di shipping. Con Pelanda e Uslenghi, entrambi ex Dinoia, LCA si è dotato di un vero e proprio dipartimento di diritto penale. Mentre l'integrazione di DB & Partners ha dato ulteriore *boost* al corporate m&a; l'ingresso di Covucci, già in BonelliErede, ha permesso di costituire un team dedicato al diritto dell'ambiente; Valli, ex Giliberti Triscornia, ha portato al rafforzamento del dipartimento di banking & finance; e Romani, cresciuto alla scuola di Toffoletto de Luca Tamajo, ha corroborato il labour.

Una raffica d'ingressi che avrebbe potuto mettere sotto stress la struttura ma che invece, come spiegano i soci che siedono nel comitato comunicazione dell'associazione e che MAG ha incontrato nei giorni scorsi, ha solo dato impulso alla definizione della nuova identità dell'organizzazione. Un processo cominciato cinque anni fa, quando, «con il rebranding – come ricorda **Andrea Messuti** – abbiamo separato l'identità dello studio da quella dei suoi iniziatori».

A diventare centrale, da qual momento, è stato il progetto. E ogni aggregazione sopraggiunta è stata studiata e portata avanti solo con professionisti interessati a partecipare alla sua realizzazione. «Non ci interessa – prosegue Messuti – aggregare fatturati. Ma allo stesso tempo, abbiamo lavorato alla creazione di dipartimenti self standing». E qui sta una delle peculiarità di questo modello. In un momento storico in cui molti progetti professionali sono stati orientati alla costruzione di team multidisciplinari fatti di practice trainanti e settori ancillari, LCA ha scelto di investire invece in una struttura in cui ogni gruppo ha un progetto e degli obiettivi propri. «È una struttura simile a quella del motore stellare – dice **Matteo Moretti**, arrivato in squadra nel 2015 assieme a **Giulio Azzaretto** dopo l'esperienza di Miccinesi e Associati – una struttura in cui tutti contribuiscono in maniera sostanziale, con una forza e un'identità propria, a far girare la macchina».

## LO STUDIO IN CIFRE

◆ 110+

IL NUMERO DEI PROFESSIONISTI:  
61 UOMINI E 49 DONNE

◆ 40

I PARTNER  
(INCLUSO L'ARRIVO DI BONVICINI E SISMONDI)

◆ 4

LE SEDI: MILANO, GENOVA, TREVISO, DUBAI

◆ 46

L'ETÀ MEDIA DEI SOCI

◆ 33

L'ETÀ MEDIA DEGLI ASSOCIATE

◆ 30

IL PERSONALE DI STAFF

## DODICI MESI DI LATERAL HIRE

AGOSTO  
2018

Significativo rafforzamento del Dipartimento Contenzioso e strutturazione del Dipartimento di Restructuring attraverso l'integrazione dello Studio SEAS Sanzo & Associati. Ingresso di 8 nuovi soci: **Salvatore Sanzo** (Presidente di LCA), **Maria Carla Barbarito**, **Diana Burroni**, **Luciano Castelli**, **Daniele Nataloni**, **Michele Petriello**, **Angela Petrosillo** e **Antonio Salvia** e dodici collaboratori

GENNAIO  
2019

Rafforzamento del Dipartimento di Diritto dei Trasporti e Shipping. Ingresso del nuovo socio **Davide Magnolia** e di un collaboratore

Creazione del nuovo Dipartimento di Diritto Penale con i due soci **Nicolò Pelanda** e **Matteo Uslenghi** e due collaboratori

Rafforzamento del Dipartimento Corporate, M&A e Private Equity attraverso l'integrazione dello Studio Legale Associato DB & Partners con i soci **Roberto de Bonis** e **Fabio D'Esposito** e due collaboratori

FEBBRAIO  
2019

Rafforzamento del Dipartimento Contenzioso con **Dario Covucci** e apertura della nuova practice di Diritto dell'Ambiente sempre con **Dario Covucci**

MARZO  
2019

Rafforzamento e ufficiale strutturazione del Dipartimento Banking&Finance con **Davide Valli** e un collaboratore

GIUGNO  
2019

Rafforzamento del Dipartimento Labour con **Ranieri Romani**

AGOSTO  
2019

Ulteriore rafforzamento del Dipartimento Corporate, M&A e Private Equity con l'arrivo dei partner **Daniele Bonvicini** e **Riccardo Sismondi**

All'organizzazione in dipartimenti si accompagna anche una serie di gruppi di lavoro focalizzati su specifiche industry, in un modello a matrice che in molti, ormai, stanno adottando.

Un modello che va nutrito sempre con nuove competenze. Tradotto, significa che la fase acquisitiva dello studio non si è ancora esaurita. «L'amministrativo – dice **Gianluca De Cristofaro**, esperto di Ip e nuove tecnologie, arrivato nel 2014 da Mcm Avvocati – è una delle aree che guardiamo con maggiore interesse assieme a tutto il regolatorio. Inoltre, potremmo valutare di integrare il corporate, soprattutto sul fronte real estate».

Questa trasformazione ha avuto un evidente effetto sulla governance dello studio che si declina in una serie di comitati. A cominciare da quello esecutivo del quale fanno parte il managing partner **Giovanni Lega**, il presidente **Salvatore Sanzo** e i partner **Vittorio Turinetti di Priero**, **Gian Paolo Coppola**, **Matteo Moretti**, **Andrea Messuti**, **Gianluca De Cristofaro** e **Diana Burroni**. Ma in tutto si tratta di otto organi. Oltre a quello comunicazione, in cui siedono i soci Messuti, Moretti, De Cristofaro e anche **Giangiaco Rocco di Torrepadula** e **Angela Petrosillo** oltre a **Marta Milani** (marketing e communication manager dello studio), ci sono anche i comitati saggi, recruiting, formazione, IT, internazionale e logistica che presto dovrà occuparsi di trovare una sede capace di ospitare tutti i professionisti dello studio.

«Questa organizzazione – osserva Rocco di Torrepadula – ha lo scopo di andare oltre le individualità. Sia sul piano del lavoro. Sia su quello del management dello studio. Abbiamo una visione collettiva». E questo si vede anche dal compito che devono portare avanti i componenti del comitato saggi: «Fatto da soci (eletti annualmente) che valutano i soci», ma che non guardano solo il raggiungimento di eventuali obiettivi di budget o di business, ma considerano in senso ampio l'apporto che ciascuno ha dato alla crescita dell'organizzazione».

A tale proposito, un fattore di sviluppo essenziale per LCA è rappresentato dall'innovazione. Lo studio, da gennaio 2018, ha un innovation officer, l'avvocato **Marco Imperiale**, che presto sarà affiancato da un knowledge manager (in arrivo il prossimo 2 settembre da Capgemini e con trascorsi in uno studio magic circle).

Quanto alla gestione della conoscenza, va sottolineato che lo studio ha deciso di investire in un nuovo



RICCARDO SISONDI E DANIELE BONVICINI

gestionale (Elibra) e più in generale nello sviluppo di una piattaforma per la condivisione del sapere dello studio da parte dei professionisti. Lo studio sta anche lavorando a un nuovo sistema di Business Intelligence, a un sistema di intelligenza artificiale per i processi di general assistance, e a un programma di contract automation. Oltre ciò, sta cercando di automatizzare processi in campo compliance e privacy.

Ma l'innovazione non si limita alle iniziative sul fronte del rafforzamento tecnologico, si allarga alla realizzazione di nuove iniziative di business. Come nel caso di LCA Ventures, ossia la società costituita da LCA per investimenti in startup ad alto potenziale di crescita e sviluppo, con l'obiettivo di sostenere la crescita delle idee e delle giovani realtà imprenditoriali innovative presenti sul territorio nazionale. Attraverso LCA Ventures, inoltre, lo studio offre la possibilità di *fee for equity* come metodologia alternativa di pagamento riservata a queste aziende. Segnaliamo anche un'area dedicata al Litigation Funding. Lo studio si sta occupando seriamente del fenomeno, tessendo rapporti con fondi e clienti per finanziamenti a sostegno dei contenziosi di grande entità. «Si tratta di una realtà già ampiamente sfruttata all'estero, ma ancora inesplorata a livello nazionale, che pone LCA all'avanguardia per la capacità di innovare e stare al passo anche in un settore, come quello del contenzioso, che in Italia è culturalmente considerato molto tradizionale», conclude Angela Petrosillo. ■

## LO STUDIO ACCELERA NELL'M&A CON BONVICINI E SISONDI

Un lateral di grande prestigio. LCA cresce ancora e rafforza ulteriormente le practice di corporate m&a. Come anticipato da *Legalcommunity.it*, dalla fine dell'estate la superboutique aprirà le porte a due nuovi soci: Daniele Bonvicini e Riccardo Sisondi, entrambi provenienti da Grande Stevens. Bonvicini, in particolare, è uno dei più autorevoli avvocati in materia di diritto societario. Professionista di fiducia di molte famiglie industriali, è stato co-fondatore e senior partner di MBL & Partners quindi di BLF Studio Legale prima di passare, per alcuni anni, in Rödl & Partner e da ultimo in Grande Stevens. Uomo di legge e di sport. È stato pilota prima di motonautica (con un titolo di campione del mondo offshore classe 3) e poi di auto storiche da corsa.

Sisondi collabora con lui dagli inizi. La carriera di avvocato si è sviluppata come senior associate di BLF, associate partner di Rödl & Partner e salary partner di Grande Stevens Studio Legale. ■