

Pei primi nove mesi del 2024 il mercato M&A italiano ha viaggiato al galoppo, generando un controvalore complessivo di 61,1 miliardi di euro. A riferirlo è l'ultimo report targato Kpmg, che in questa brillante dinamica segnala il ritorno dei grandi deal strategici come quelli orchestrati da Legance, che solo quest'anno ha assistito Swiscom nell'acquisizione di Vodafone Italia e i fondi DWS e Omers in quella di Grandi Stazioni. «Questi deal di particolare rilevanza hanno guidato una crescita significativa del nostro studio rispetto al 2023- rivela Giacomo Gitti, partner di Legance- assieme a un incremento di operazioni di mid-market. Seppure rimangano talune incertezze di natura macroeconomica, in questo secondo semestre stiamo vedendo una conferma del trend favorevole, principalmente grazie al taglio dei tassi dei finanziamenti e al perdurante interesse degli investitori a ricercare nuove opportunità».

Anche nel private equity il sentiment che si coglie sul mercato domestico è molto positivo. Quali investitori si stanno mostrando più dinamici e quali settori del made in Italy esercitano maggior attrazione?
«Il mercato del private equity in Italia continua a mostrare un forte dinamismo, riflettendo una grande fiducia nel potenziale di crescita. In generale, anche nel 2024 gli operatori di private equity confermano il loro ruolo essenziale nel mercato M&A. In particolare, in questo momento vediamo più attivi gli investitori nel settore tecnologico, delle infrastrutture (incluso data center e battery

M&A e private equity, fiducia al top

Trainati dai grandi deal e dai robusti investimenti in ambito tecnologico ed energetico, i due mercati non arrestano la loro dinamica di crescita. Anche grazie all'approccio "s sofisticato" dei partner legali descritto da Giacomo Gitti

storage) e dell'energia, che attraggono anche per l'alto potenziale di digitalizzazione. Nel made in Italy, registriamo grande attenzione da operatori italiani e stranieri per aziende attive nei mercati della cosmetica, della farmaceutica e del luxury in generale, con particolare focus sul mercato del b2b».

Nelle operazioni di corporate finance, assistete la vostra clientela con un approccio che definite "sofisticato". Vogliamo spiegare nel dettaglio cosa intende con questo attributo?

«Definiamo il nostro approccio "sofisticato" perchè lavoriamo su deal complessi, abbiamo la capacità di analizzare le problematiche e di approfondire gli argomenti al fine di individuare soluzioni tailor made, che spesso richiedono, oltre a un'elevata competenza tecnica, un certo grado di "sofisticata innovatività". In Legance le figure più senior sono presenti durante tutto il percorso delle operazioni; lo spirito di collaborazione, la comunicazione diretta ed efficace con i clienti, la disponibilità, unitamente a

doti di precisione e tempestività, sono elementi essenziali e distintivi del nostro modus operandi. Tutto questo ha contribuito ad affermare Legance quale leader di settore riconosciuto nel mercato nazionale e internazionale».

La traiettoria aspirazionale di molte law firm è quella di accreditarsi come studi full o global service. Che passi state compiendo per migliorare il vostro posizionamento verso questo orizzonte?

«Il nostro studio si è sempre posto sul mercato come studio full service, rafforzando nel tempo le competenze core e specialistiche. Negli ultimi anni Legance è cresciuto molto su tali aspetti- basti pensare al numero di professionisti, oggi salito a più di 400- e in linea con le esigenze e le richieste dei clienti e del mercato abbiamo accolto in squadra professionisti e team di assoluto standing e prestigio come Antonella Capria (ambientale), Andrea Silvestri (Tax) Federico Vezzani (Financial intermediaries regulations) e Pietro Merlini (Antitrust). Grazie a un'armonica integrazione delle diverse competenze siamo in grado di fornire una consulenza "global", supportando il cliente con un'assistenza completa e personalizzata che coinvolge figure senior in tutti i profili dell'operazione».

Attrarre e valorizzare talenti per uno studio legale è come stipulare



Giacomo Gitti, partner Legance in M&A, diritto societario e commerciale e real estate

una polizza assicurativa sulla competitività futura. Cosa fate nella vostra realtà per scovarli e metterli nelle condizioni di esprimersi al meglio?

«Prestiamo estrema attenzione al wellbeing promuovendo iniziative dedicate e politiche di welfare aziendale, consci dell'impegno e della dedizione costante richiesta ai professionisti dal mercato e dai clienti. In Legance il percorso di crescita è chiaro e annualmente vengono effettuate valutazioni individuali, applicando criteri oggettivi e trasparenti e previo confronto tra tutte le figure senior del gruppo».

Mentre a livello formativo cosa proponete ai vostri giovani collaboratori?

«Una formazione "a tutto tondo", a partire dai corsi per la preparazione all'esame di avvocato, corsi di formazione in lingua, seminari interni, corsi di analisi finanziaria, incontri con esponenti del mondo economico finanziario e molti altri. Inoltre proponiamo percorsi che includano periodi di secondment presso altri studi di fascia primaria o società e istituzioni finanziarie di primario livello. Un dato interessante è che l'80 per cento dei nostri professionisti sono cresciuti in Legance e lavorano con noi dall'inizio della loro attività e questo è frutto di un lavoro di squadra che mira a valorizzare e far crescere le competenze dei singoli in un ambiente stimolante, ma al tempo stesso di grande coesione». ■ **Gaetano Gemiti**

ESTREMA ATTENZIONE AL WELLBEING

Promuovendo iniziative dedicate e politiche di welfare aziendale, consci dell'impegno e della dedizione costante richiesta ai professionisti dal mercato e dai clienti

