

Marco Rota Candiani, managing partner di Lovells Milano, racconta la sua carriera di avvocato

Bisogna saper osservare i maestri

Nelle trattative internazionali è fondamentale imparare ad affinare la sensibilità di mediare tra persone con culture diverse

DI LORENZO MORELLI

Cognomi che diventano brand del diritto. Forse l'avvocato John Spencer Lovell nel 1899, quando aprì la prima sede dello studio in Snow Hill, a 10 minuti dalla cattedrale di St. Paul a Londra, non pensava che 110 anni dopo avrebbe contato su un gruppo di 3600 persone, con 350 soci, presenti in 18 paesi con 27 sedi, che generano un giro d'affari di 500 milioni di euro all'anno. Numerose sono state le acquisizioni e le espansioni negli anni. Dopo l'apertura a Dubai nel 2007, testa di ponte per la penetrazione nel mercato mediorientale, l'ultima grande operazione di partnership è stata da poco siglata con la Cina. Qui ha preso il via una collaborazione con 10 importanti network di studi legali cinesi con i quali ci sarà uno scambio bilaterale di consulenze: per chi dall'Europa vuole iniziare un'attività in Asia e viceversa.

In passato le nuove aperture spesso sono passate attraverso acquisizioni di studi già presenti e consolidati, come la fusione in Germania con Boesebeck Droste nel 2000, oppure quella con gli olandesi di Ekemans Den Hollander e ancora la joint venture con Siméon & Associés di Parigi.

In Italia è stata fatta una scelta più ambiziosa: creare un gruppo nuovo. Managing partner della sede di Milano è **Marco Rota Candiani**, 42 anni, dopo la laurea in giurisprudenza alla Statale di Milano, ha costruito la sua carriera nella city di Londra, dove si è specializzato in finance, M&A, corporate, joint venture ed esperto in operazioni cross border per clienti italiani e stranieri. «Ho vissuto a Londra dal 1991 al 1997, è penso che sia il fulcro da dove partono tutte le tendenze economiche e culturali. Inoltre io la considero la mia seconda città perché lì mi sono formato professionalmente, corrisponde al periodo in cui mi sono sposato e in cui è nato il mio primo figlio», dice Rota. Dopo aver lavorato per alcune law firm inglesi, nel 1998 l'avvocato ha deciso di rientrare in Italia ed è approdato a Clifford Chance. «Qui mi sono trovato molto bene, era uno dei primi studi stranieri ad arrivare in Italia, quindi condividevo la mentalità e il modo di impostare il lavoro e ho potuto continuare a lavorare in un clima internazionale».

Poi, nel 2001, è passato il treno Lovells. «Come dicono gli inglesi è stato un lavoro from scratch, da zero», dice Rota, «Lovells aveva deciso di aprire in Italia senza fare acquisizioni di studi già avviati, ma creando una squadra di professionisti ex novo a Roma e a Milano. Negli anni siamo cresciuti costantemente a doppia cifra e con equilibrio, infatti, tre anni fa abbiamo dovuto cambiare le due sedi e traslocare in nuovi uffici perché gli affari erano cresciuti parallelamente su entrambe le piazze». Oggi Lovells Italia conta su 100 professionisti, 18 soci e un giro d'affari sotto i 30 milioni di euro. Quello del managing partner è un ruolo strategico. «Il mio compito, come quello di Fulvia Astori a Roma, è duplice: da un lato facilitare il lavoro per meglio operare all'interno della struttura coordinata a livello nazionale da Leah Dunlop. Dall'altro assicurare che le scelte strategiche, già condivise dal gruppo, vengano implementate».

Il tratto distintivo di Lovells sono i deals internazionali. «Sono le operazioni più delicate», dice Rota, «l'abilità nelle trattative cross border è quella di riuscire a mettere d'accordo persone di appartenenti a diverse culture e nazionalità. All'avvocato è richiesta la capacità e la sensibilità di mediare tra più parti. Questo è l'aspetto stimolante della trattativa che si impara osservando i buoni maestri, ma anche facendo tanta pratica».

Tre le operazioni condotte dagli avvocati della law firm inglese spicca quella con Aida, azienda giapponese quotata alla borsa di Tokyo, che ha acquisito la Manzoni, società di presse industriali con sede a Lecco. «Due mondi molto lontani, ma molto simili quando bisogna parlare di business», sorride Rota che prosegue, «molto interessante anche l'operazione in cui abbiamo assistito Amplifon per l'acquisizione degli inglesi Ultravox, dove eravamo advisor della parte italiana». Lovells ha curato numerose joint venture di multinazionali come quella di Amb corporation, società americana specializzata in logistica con molti interessi in Italia.

Quando non è impegnato per lavoro, Rota preferisce lasciare Milano per trascorre il suo tempo libero in montagna. «Amo molto sciare d'inverno, ma andiamo spesso anche durante i mesi estivi. Adesso che i miei figli, Federico e Francesca, sono diventati un po' più grandi con mia moglie abbiamo ripreso a viaggiare, cosa che abbiamo sempre adorato perché ci permette di scoprire nuove culture e tradizioni e anche i bambini si abituano a confrontarsi con il mondo».

L'inizio in Clifford Chance

Era uno dei primi studi stranieri ad arrivare in Italia, e quindi ne condividevo la mentalità e il modo di impostare il lavoro. Ho poi potuto continuare a lavorare in un mondo molto simile



L'operazione Aida-Manzoni

Le trattative cross border sono affascinanti perché devi mettere d'accordo persone appartenenti a culture diverse. Come ad esempio l'operazione Aida, società giapponese quotata alla borsa di Tokyo, che ha acquisito la Manzoni, azienda di presse industriali con sede a Lecco



Lovells in Cina avvia una rete

Dopo l'apertura a Dubai nel 2007, l'ultima operazione di partnership è stata da poco siglata con la Cina. Qui ha preso il via una collaborazione con 10 importanti network di studi legali cinesi



Trattative cross border

La nostra specialità sono le operazioni transnazionali. La capacità richiesta all'avvocato è la sensibilità di mediare tra più parti. Questo è l'aspetto stimolante della trattativa



Marco Rota Candiani

nato a Milano il 18 febbraio 1966

PROFESSIONE

Managing partner di Lovells Milano

LO STUDIO

Lo studio Lovells, in Italia, ha due studi, uno a Milano e uno a Roma. Vi sono impiegati 100 professionisti, 18 soci (nel mondo sono impiegate 3600 persone, con 350 soci, presenti in 18 paesi con 27 sedi)

Fatturato 2008: Italia, 30 milioni di euro; mondo 500 milioni di euro