

Alessandro De Nicola, managing partner di Orrick, Herrington & Sutcliffe, racconta la sua carriera

Non si impara a spese del cliente

Per prepararsi al mestiere non esiste una scuola, solo la gavetta e molte ore di esperienza forgiato i grandi avvocati di domani

DI LORENZO MORELLI

Dopo Levi's, è la più antica attività di San Francisco. Fondata nel 1863, dieci anni dopo i famosi jeans, lo studio Orrick, Herrington & Sutcliffe si è espanso nelle principali capitali mondiali. Dalle sedi di Los Angeles e della Silicon Valley nella west coast, si passa nella east coast a Washington e New York per poi volare a Berlino passando prima da Parigi e Londra. Il giro del mondo continua da Mosca fino a Pechino per toccare Tokyo e virare su Taipei e Hong Kong. Una law firm che può contare su 21 presidi strategici internazionali e un vero esercito di avvocati che ha allargato le sue fila nel 2003 con l'apertura della sede italiana a Milano e successivamente Roma. «Siamo partiti in 20 e oggi siamo oltre 70 professionisti in Italia e 270 in Europa», spiega **Alessandro De Nicola**, classe 1961, laureato in legge con una tesi sul diritto del commercio internazionale con successi LL.M. e Ph.D conseguiti all'università di Cambridge nel 1989, oggi managing partner della law firm in Italia e docente all'Università Bocconi.

Garantire il risultato al cliente è l'obiettivo principale, per questo il motto per De Nicola è: «essere secondi a nessuno». Un brand consolidato, con quasi 150 di storia, aiuta a farsi riconoscere sul mercato, ma non basta. «Avere un cognome, anzi, tre cognomi sul biglietto da visita può essere un buon punto di partenza ma non di arrivo. Quello che più conta è il servizio, che deve essere indiscutibilmente il migliore. Così, nel momento in cui è nato lo studio in Italia, abbiamo fatto in modo che tutti i settori fossero guidati da professionisti con esperienza consolidata nella materia. Quello che non deve mai capitare è imparare a spese del cliente», sottolinea De Nicola che aggiunge: «non esiste una scuola per prepararsi al mestiere, solo la gavetta e molte ore di pratica a fianco di validi professionisti forgiato i grandi avvocati di domani». Anche il coraggio di scegliere e prendersi delle responsabilità sono un'ingrediente per crescere. Come nel 1991, quando De Nicola era in Kpmg e con il suo team curò la prima privatizzazione internazionale in Italia.

«In quel periodo seguivamo la Enimont che voleva acquisire Chemie Linz, storica azienda chimica austriaca con sede a Linz. Fu una lunga operazione che mi diede grande soddisfazione perché segnò la prima pietra di una simile operazione in Italia, infatti eravamo stati pionieri nella gestione di una privatizzazione internazionale».

Un'altra boa professionale di De Nicola è arrivata nel 1993. In questo caso a rendere speciale l'operazione non è la tipologia, ma la responsabilità. A 31 anni, alla guida degli avvocati di Ernst & Young poi diventati 220 in 10 anni, il giovane avvocato aveva sulle spalle tutta l'operazione di acquisizione di Mobili Castelli da parte di Haworth. «In E&Y dovevamo essere in due a gestire la divisione legale, ma dopo pochi giorni il partner senior ha cambiato studio e io mi sono ritrovato da solo con tutta la responsabilità. In certi momenti non si può scegliere, l'unica cosa da fare è andare avanti credendo in se stessi».

Tra i personaggi che stima per la professionalità e la competenza c'è l'ex ministro Antonio Maccanico. «Un grande professionista prestato alla politica. La cosa che ammira di Maccanico è la sua profonda conoscenza del mercato e la sua equidistanza tra le istituzioni e la politica. In qualità di ministro delle telecomunicazioni Maccanico è stato il primo ad avviare una vera liberalizzazione dei servizi pubblici, come presidente di Mediobanca ha seguito il processo di privatizzazione e da sottosegretario del premier Ciampi ha gestito il dopotangentopoli. Nel suo lavoro ha sempre reso ottimi servizi al paese. Un uomo con grande senso dello Stato che ha sempre dimostrato la capacità di sorridere», dice De Nicola, presidente dell'Adam Smith, associazione no profit che riunisce giuristi, economisti e accademici con l'obiettivo di diffondere i principi del libero mercato e della libera concorrenza ispirandosi alle teorie dall'economista inglese.

«Per sapere dove andare, bisogna studiare chi ci ha preceduto», per questo De Nicola è un appassionato di storia e di archeologia: «amo visitare i siti archeologici con i miei figli, recentemente siamo stati a Cipro, ma la Grecia è sempre il massimo per la ricchezza di opere che si possono trovare. Ogni pietra, ogni colonna è pregna di un antico passato che parla di noi».

L'esempio: Maccanico

È un grande professionista che io definisco prestato alla politica. La cosa che ammira è la sua profonda conoscenza del mercato e la sua equidistanza tra le istituzioni e la politica



La prima operazione con Castelli

A 31 anni ero a capo dei 220 avvocati di Ernst & Young. Nell'acquisizione di Mobili Castelli da parte di Haworthil per la prima volta ho avuto tutta la responsabilità dell'operazione sulle mie spalle. È stato il battesimo del fuoco.

I primi a gestire una privatizzazione

Nel 1991 ero in Kpmg e seguivo la Enimont che voleva acquisire Chemie Linz, storica azienda chimica austriaca con sede a Linz. L'operazione mi diede grande soddisfazione perché eravamo stati i primi in Italia nella gestione di una privatizzazione internazionale



L'amore per l'archeologia

Per sapere dove andare, bisogna studiare chi ci ha preceduto, amo visitare i siti archeologici e la Grecia è il massimo per la ricchezza di opere che si possono trovare. Ogni pietra, ogni colonna è pregna di un antico passato glorioso



Alessandro De Nicola

nato a Milano il 23 ottobre 1961

PROFESSIONE

Managing partner dello studio legale Orrick, Herrington & Sutcliffe

Lo STUDIO

Sono 13 i settori di attività legale di cui si occupa lo studio, attraverso le 21 sedi situate in 8 paesi: Beijing, Berlino, Düsseldorf, Francoforte, Hong Kong, Londra, Los Angeles, Milano, Mosca, New York, Orange County, Pacific Northwest, Parigi, Roma, Sacramento, San Francisco, Shanghai, Silicon Valley, Taipei, Tokyo e Washington, D.C. Settanta gli avvocati in Italia, 270 in tutta Europa

Fatturato 2008: 12 milioni di euro