



Schoenherr: sempre più vicini ai clienti italiani. Ma l'hub non prelude allo sbarco nella Penisola

MAG incontra Alexander Popp, Daniele Iacona e Sebastian Gutiu dopo l'annuncio delle novità strategiche pensate per la clientela dello Stivale. «Il nostro mercato di riferimento è la Cee»

«Passiamo da un approccio basato sui singoli Paesi a un approccio internazionale focalizzato sulla collaborazione con le aziende italiane»

Alexander Popp

una struttura dedicata al servizio dei clienti, un Italian Desk gestito da un avvocato italiano, che assiste con successo le imprese italiane. Oggi, con il lancio del nostro Italian Hub a livello Cee, compiamo un ulteriore passo avanti.

In che senso?

A.P.: Passiamo da un approccio basato sui singoli Paesi a un approccio internazionale focalizzato sulla collaborazione con le aziende italiane. Invece di offrire consulenza giurisdizione per giurisdizione, miriamo ad agire come punto di riferimento unico per le aziende italiane che operano in più giurisdizioni Cee, coprendo tutte le loro esigenze legali nella regione. Abbiamo già adottato questo modello di lavoro con alcuni clienti italiani, ottenendo risultati molto positivi.

A dicembre, Schoenherr ha annunciato l'espansione del proprio Italian Desk che da ora in avanti opererà come Italian Hub. Dopo 15 anni di attività, la nuova struttura mira a rispondere in modo ancora più completo alle esigenze delle imprese italiane che operano nei mercati dell'Europa Centrale e Orientale (Cee) mettendo sul piatto la capacità operativa di un'organizzazione che conta 450 avvocati e 15 sedi nella regione.

Fondato nel 2008 a Bucarest con l'ingresso di **Daniele Iacona**, oggi a capo dell'Italian Hub, il desk si evolve per diventare un one-stop shop per gli imprenditori italiani. MAG ha parlato di questa iniziativa con l'avvocato Iacona, **Alexander Popp**, managing partner di Schoenherr, e **Sebastian Guțiu**, office managing partner di Schoenherr Romania, per capire in cosa consista questo "cambio di passo" nell'approccio dello studio verso la clientela italiana.

Da Italian Desk a Italian Hub: cosa significa?

Alexander Popp (A.P.): Da decenni assistiamo una solida base di clienti italiani, composta da aziende attive nei principali mercati della nostra area di operatività. Ad esempio, in Romania, dove Schoenherr ha aperto il suo primo ufficio internazionale nel 1996, abbiamo istituito da anni

L'hub in cifre

10

Gli avvocati dell'Italian Hub

15

Gli uffici dello studio in area Cee

450

Gli avvocati di Schoenherr

50.000

Le aziende italiane nella regione

160

I miliardi di euro degli scambi commerciali nell'area

Il nostro obiettivo è replicare questo approccio, diventando lo studio legale di riferimento per gli investitori italiani che investono nell'area Cee.

Come cambia il vostro approccio al mercato italiano?

A.P.: L'Italian Hub segna un cambiamento importante nel nostro approccio al mercato italiano, dove continueremo a sviluppare i nostri eccellenti rapporti con i clienti esistenti, a rafforzare le collaborazioni consolidate con studi legali italiani e a perseguire nuove opportunità. Il nostro team, composto da professionisti italiani e locali è particolarmente qualificato per rispondere alle aspettative degli investitori italiani nella regione CEE. In aggiunta alle nostre consolidate capacità internazionali, questa caratteristica distintiva è ulteriormente valorizzata dall'utilizzo di soluzioni legali all'avanguardia basate sull'intelligenza artificiale (AI).

Qual è l'intensità delle iniziative italiane nell'area Cee oggi?

Daniele Iacona (D.I.): Ad oggi, circa 50.000 aziende italiane operano attivamente nella regione, con investimenti diretti stimati intorno ai 50 miliardi di euro e un volume di scambi commerciali che supera i 160 miliardi di euro. L'Italia è tra i primi cinque partner commerciali per molti Paesi della Cee e prevediamo una crescita ulteriore, alimentata anche dal piano di investimenti recentemente approvato per la cosiddetta regione dei Western Balkans - Albania, Kosovo, Macedonia del Nord, Montenegro e Serbia.

Quali sono i numeri del vostro Italian Hub? Chi ne fa parte?

D.I.: Il nostro Italian Hub multi-giurisdizionale è composto da circa 10 avvocati con padronanza della lingua italiana. Questo team, che conosce a fondo le esigenze e le aspettative delle aziende italiane, unisce competenze linguistiche, una profonda conoscenza delle normative locali ed una solida comprensione della cultura e delle prassi commerciali italiane. Funzionando come punto di contatto unico per tutte le necessità legali dei clienti italiani nella regione Cee, l'Italian Hub

offre accesso ai servizi di oltre 450 avvocati di Schoenherr, distribuiti in 15 uffici e quattro country desk (Albania, Bosnia-Erzegovina, Macedonia del Nord e Ucraina), coprendo tutte le aree del diritto commerciale. Grazie a questo approccio integrato, l'Italian Hub non è solo un fornitore di soluzioni legali, ma anche un partner strategico di riferimento per le aziende italiane attive nella regione.

Quali sono state le transazioni più significative che avete gestito finora?

Sebastian Guțiu (S.G.): Nel corso degli anni, abbiamo assistito aziende italiane attive in Romania e nella più ampia regione Cee su una vasta gamma di questioni legali, coprendo praticamente tutte le aree del diritto commerciale.

Per esempio?

S.G.: Sebbene la Romania sia una destinazione importante per gli investimenti italiani nella regione, la nostra base di clienti italiani in questo mercato è estremamente diversificata. Ogni anno lavoriamo nella Cee con numerose aziende italiane attive in settori come i servizi finanziari, l'energia, newtech, la manifattura e i beni di consumo. Il nostro team di Bucarest ha assistito parte di questi clienti su aspetti di diritto locale relativi alle loro attività nel nostro Paese e ha guidato team di progetto che hanno fornito consulenza a società italiane su questioni transfrontaliere in più giurisdizioni della Cee.

Questa iniziativa può essere un preludio all'apertura in Italia?

A.P.: No, non abbiamo intenzione di aprire un ufficio in Italia o in altri mercati dell'Europa occidentale. Il nostro mercato di riferimento è l'Europa centrale ed orientale, e siamo soddisfatti della copertura geografica che abbiamo oggi con i nostri uffici in questa regione. Tuttavia, vogliamo sicuramente attrarre e assistere un numero maggiore di clienti internazionali provenienti da mercati occidentali come l'Italia, affinché investano nell'Europa centrale e orientale. (n.d.m.) 