

MUNARI CAVANI | ADDIO A D'URSO CON UNA BOUTIQUE DI 14 AVVOCATI

CONTRO IL MODELLO DEI GRANDI STUDI

Per i clienti il "full service" non è una priorità. Anzi in molti casi i mandati vengono suddivisi tra diverse realtà a seconda delle specializzazioni

DI LUCA DAMIANI

Le scelte non sono mai definitive. Lo sa bene **Alessandro Munari** che, dopo aver dato vita allo studio Munari Gatti ed essere stato uno degli autori della fusione con lo studio di **Carlo d'Urso** ha deciso, dopo due anni, di tornare a lavorare in una dimensione più a "misura d'uomo", dando vita assieme a **Raffaele Cavani** (altro ex socio di d'Urso Munari Gatti) allo studio legale Munari Cavani. Quartier generale della boutique sono gli uffici di Piazza Castello 13, gli stessi dove aveva iniziato la sua avventura con **Francesco Gatti**.

«D'Urso Munari Gatti», dice a *TopLegal* Munari, «non rispecchiava più, tra le altre cose, il mio approccio alla professione. Sono convinto che le grandi dimensioni di uno studio portino con sé una serie di standardizzazioni nei rapporti e un approccio verso alcune tematiche spesso non condivisibile».

Da qui l'idea di dare vita a una piccola realtà strutturata da contrapporre al modello della grande law firm. Anche perché non sono le dimensioni a fare la differenza. «È vero che per alcuni tipi di operazioni», interviene Cavani, «la dimensione dello studio può agevolare l'ottenimento dei mandati, ma non sempre è un ele-

mento determinante. I team che ho guidato in recenti acquisizioni anche complesse, per esempio, sono stati sempre molto ristretti. Per conto di Matlin Patterson, per esempio, il team che ha lavorato sulla riorganizzazione di Cerruti era composto fondamentalmente da tre persone. Mentre nella vicenda di Alitalia, il cliente stesso ha deciso di avvalersi di diversi studi legali, ciascuno dei quali era responsabile di un diverso aspetto

zione, legata agli avanzamenti di carriera. «Le promozioni nei grandi studi», sottolinea Munari, «avvengono anch'esse secondo criteri standardizzati, con il rischio che ad avanzare siano persone non adeguate a ricoprire determinati ruoli e che, anche se tecnicamente valide (ma spesso nemmeno quello), non hanno sviluppato quelle capacità che il loro ruolo formale e la loro retribuzione farebbe

credere: tra queste, anche quella capacità "imprenditoriale" nell'acquisizione di clienti. Munari Cavani conta oggi 14 avvocati e punta a quota 20, reclutando professionisti che siano fungibili tra loro e quindi in grado di seguire il cliente a 360 gradi. Lo studio copre le aree del diritto societario, dell'M&A, del Private equity, del Real estate, della consulenza sia giudiziale che stragiudiziale, senza però essere organizzato in dipartimenti. Tra i suoi clienti, Publitalia, il fondo di Private equity Matlin Patterson e Cable-lettra. Lo studio ha inoltre seguito la ristrutturazione di Valtour e, nel giudiziale, segue *Il Giornale* nelle cause di diffamazione a mezzo stampa. In quest'ambito, Munari sta seguendo la difesa contro la querela che la Rai ha avanzato contro il giornalista Filippo Fac- ci. ■



Alessandro Munari

“
Le promozioni nelle law firm avvengono con criteri standard col rischio che ad avanzare siano persone non adeguate”

dell'operazione. In sintesi, la nostra clientela ritiene più importante il fatto di avere a disposizione un team coeso, efficiente e organizzato nonché la possibilità di avere una relazione diretta con il partner di riferimento».

La boutique di Munari e Cavani nasce anche da un'altra considera-