

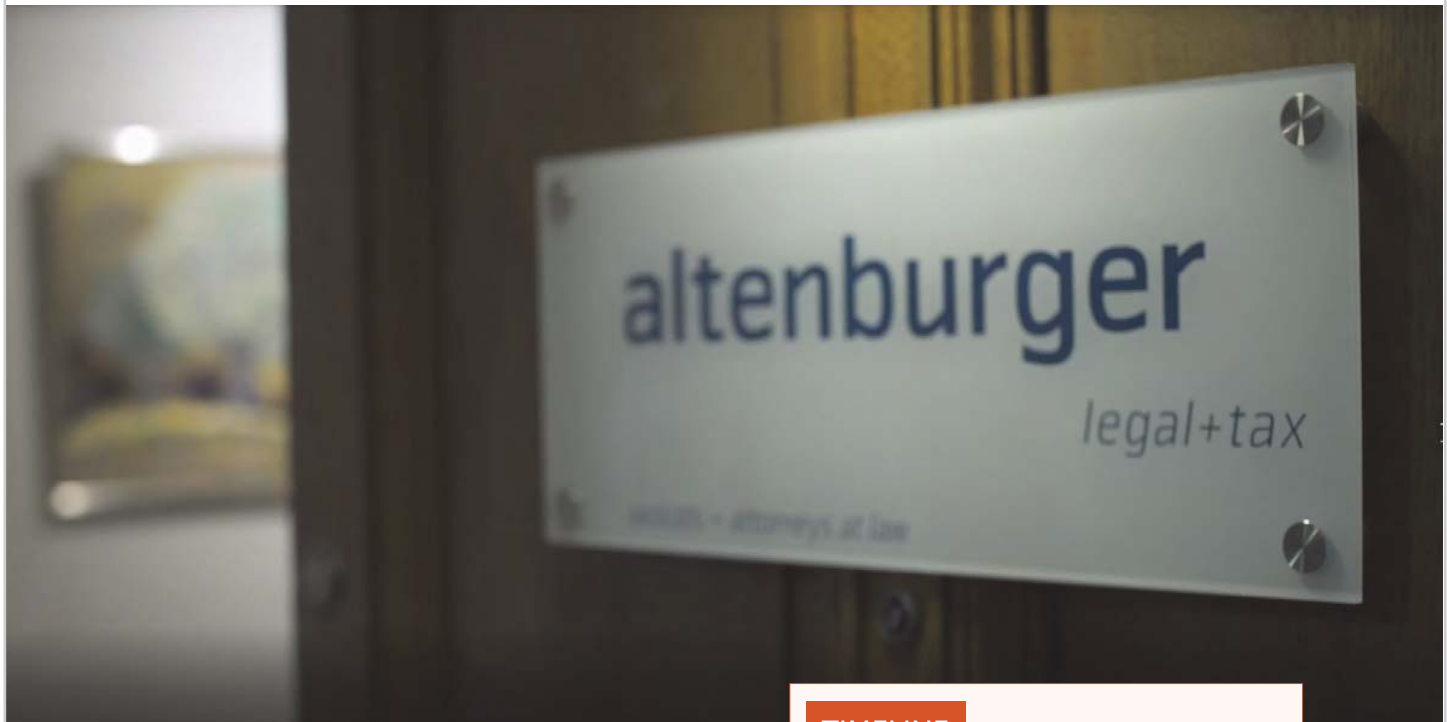
Oltreconfine



ALTENBURGER NE FA 40: l'ITALIA vale più del 15% DEL FATTURATO

MAG ha incontrato il socio della law firm elvetica, Massimo Calderan, capo del team Italia-Svizzera, per ripercorrere con lui le tappe fondamentali della crescita di questo studio

Oltreconfine



N

el 2018 spegne la sua quarantesima candelina la law firm svizzera Altenburger. Esattamente quarant'anni fa, nel 1978, l'avvocato **Peter Altenburger**, da cui ha preso il nome lo studio, fondava a Zurigo una piccola boutique di nicchia, specializzata in ambito tax, corporate e m&a.

«Siamo stati tra i primi legali in Svizzera ad avere questa combinazione di fiscalità, diritto societario e m&a», racconta a **MAG Massimo Calderan**, socio di Zurigo. All'epoca i professionisti in squadra erano cinque.

TIMELINE

- 1978** ● ANNO DI FONDAZIONE A **ZURIGO**
- 2003** ● ANNO DI APERTURA DELLA SEDE DI **GINEVRA**
- 2014** ● ANNO DI APERTURA DELLA SEDE DI **LUGANO**

Un team che si è poi allargato negli anni raggiungendo oggi 26 unità (38 se si include lo staff) e che ha difeso la componente di alta seniority, contando al proprio interno nove soci e tre counsel. Tra questi ultimi, lo stesso fondatore Peter Altenburger.

«Contrariamente rispetto a quanto accade in diverse realtà, nella nostra firm i professionisti di maggiore esperienza seguono da vicino i mandati e non trasferiscono totalmente il lavoro ai collaboratori. Questo *modus operandi* è molto apprezzato dai nostri clienti», spiega l'avvocato.

LA CRESCITA DEL TEAM

Gli anni tra il 1999 e il 2016 sono stati chiave per la crescita dello studio, sia in termini di

Oltreconfine



Massimo Calderan

«Il societario rimane la parte più forte dello studio e vale circa il 30% del nostro fatturato, che si aggira in totale intorno a 10 milioni»

persone che di fatturato. Durante questo periodo, grazie all'arrivo di nuove persone, tutte con un background internazionale, Altenburger ha potuto ampliare le proprie capacità linguistiche. «Oltre che in inglese e nelle tre lingue nazionali - italiano, francese e tedesco - oggi lavoriamo anche in spagnolo, russo, svedese, cinese e polacco», sottolinea Calderan.

Quello del plurilinguismo è infatti uno tra i principali tratti distintivi dell'insegna. «Non c'è nessuno fra noi che non abbia almeno un legame con l'estero, che sia un'esperienza di formazione, professionale o la nazionalità di uno dei due genitori. Questo bagaglio ci ha dato grande apertura mentale e culturale e ci aiuta a comprendere quello che il cliente vuole», aggiunge l'avvocato.

L'ESPANSIONE GEOGRAFICA

Le annate chiave per lo studio sono due in particolare, ricorda Calderan: il 2003 e il 2014. La prima è quella dell'apertura della sede di Ginevra e la seconda di quella di Lugano. La firm ha deciso di avviare un'espansione geografica, come racconta l'avvocato, a seguito di un'analisi dei bisogni della sua clientela, che è principalmente internazionale e interessata ad avviare o a potenziare le attività nel Paese. «Presenziare tutta la Svizzera è importante dal momento che nei vari cantoni lingue e mentalità sono diverse. Per fare un esempio, a Ginevra le autorità devono essere contattate in francese, lingua del cantone. Per farne un altro, i tax ruling si ottengono sia dalle autorità fiscali federali, che da quelle cantonali», aggiunge.

L'AUMENTO DELLE AREE DI ATTIVITÀ

Ma la crescita dello studio ha riguardato anche le aree di attività e i servizi da offrire ai clienti, allargando lo spettro dalla

Oltreconfine

«Presenziare tutta la Svizzera è importante dal momento che nei vari cantoni lingue e mentalità sono diverse»

fiscalità e dal corporate al contenzioso, al diritto bancario e finanziario, alle assicurazioni e al real estate. «Il societario rimane la parte più forte dello studio e vale circa il 30% del nostro fatturato, che si aggira in totale attorno ai 10 milioni; assicurativo, bancario e wealth management apportano circa

il 25%; contenzioso, inclusi l'arbitrato internazionale e la mediazione, il 20%; fiscalità il 15% e real estate il 10%», spiega l'avvocato.

I RAPPORTI CON L'ITALIA

Ai sei dipartimenti che formano lo studio si aggiungono tre special desk per la gestione di attività commerciali e d'affari tra la Svizzera e altri Paesi (Italia; Russia/CSI; e Cina).

«Con l'Italia lavoriamo tantissimo – spiega Calderan che, oltre che del team business corporate e m&a, è a capo di quello Italia-Svizzera composto da otto persone. La clientela spazia dal privato all'azienda medio-piccola, prevalentemente di alcune regioni del Nord (Lombardia, Piemonte, Veneto, Friuli-Venezia Giulia ed Emilia-Romagna), ma stiamo crescendo anche in Lazio e Campania. Li seguiamo in tutti i loro rapporti con la Svizzera, dall'apertura di sedi, ai permessi di lavoro, alle autorizzazioni, ecc. Le attività con l'Italia pesano più del 15% sul fatturato dello studio».

Quanto invece ai rapporti con le firm italiane, Altenburger non ha legami di partnership esclusive, ma lavora con un po' con tutte le insegne. «Abbiamo collaborato con Gop, BonelliErede, Chiomenti, Cba, R&P legal e tante altre realtà locali più piccole e aderiamo poi, a livello internazionale, a un network professionale di vari studi legali, tra cui alcuni operativi anche in Italia». (r.i.)

LO STUDIO IN CIFRE

