

altenburger

legal+tax

anwalte - attorneys at law

ALTENBURGER: SEMPRE PIÙ INTERNAZIONALI

Lo studio cresce sia internamente che esternamente, sviluppando capacità culturali sempre più apprezzate dal mercato. Massimo Calderan e Laurent Lehner raccontano a MAG le ultime novità

di alessio foderi

E

Era il 1978 quando l'avvocato **Peter Altenburger**, da cui ha preso il nome lo studio, fondava a Zurigo una boutique di nicchia, specializzata in ambito tax, corporate e m&a. Da allora lo studio è cresciuto. Da Zurigo ha aperto una sede a Ginevra nel 2003 e a Lugano nel 2014. Parallelamente, sono nati tre desk: dapprima quello italiano e russo, poi, più recentemente, nel 2018 – quando lo studio ha compiuto 40 anni di attività – è arrivato quello Svizzera-Cina. Dai cinque professionisti, la boutique elvetica ne conta ora oltre trenta, divisi in sei dipartimenti e attivi in oltre nove lingue di lavoro. Non a caso, il profilo dei desk è stato creato per l'affinità culturale e linguistica che lo studio ha con alcune giurisdizioni.

LEGAME ITALIANO

Le origini di alcuni professionisti e la vicinanza geografica con la penisola ha fatto sì che negli anni ci sia stato un continuo investimento verso l'Italia. «Negli ultimi due anni abbiamo



«IL BUSINESS ITALIANO È FRA I PIÙ IMPORTANTI PER ALTENBURGER CHE CONTINUERÀ AD INVESTIRE IN FUTURO NEL DESK SVIZZERA-ITALIA»

MASSIMO CALDERAN

Chi è

MASSIMO CALDERAN. È a capo del Team Corporate / M&A e del Team Business Italia - Svizzera. Assiste i clienti nell'ambito del diritto commerciale, del diritto societario e delle operazioni di fusione e compravendita di società (M&A). Ulteriori aree di pratica includono il diritto del lavoro e il diritto degli stranieri (permessi di lavoro e di soggiorno). È anche esperto di problematiche transfrontaliere tra la Svizzera e l'Italia.

consolidato la posizione dell'ufficio di Lugano, che connette il business fra Svizzera e Italia. In generale, direi che anche a Ginevra si sta stabilizzando la lingua italiana con l'arrivo di Laurent Lehner», racconta a MAG l'avvocato **Massimo Calderan**, partner a capo del team Corporate/m&a e del desk Italia-Svizzera. Il business con l'Italia si focalizza su grandi aziende che operano soprattutto nei settori trasporti, costruzioni, industria e moda. «Ma lavoriamo anche per aziende medio-piccole del nord Italia, soprattutto in Veneto, Lombardia, Piemonte ed Emilia Romagna», puntualizza.

A livello di clienti privati o singoli, Altenburger lavora soprattutto nel real estate, riguardo i permessi di soggiorno o di lavoro e, in generale, nell'ambito del diritto del lavoro, societario o commerciale. «La fiscalità è un aspetto importantissimo fra Svizzera e Italia. Ci occupiamo spesso di regolarizzare le situazioni fiscali di clienti italiani con conti non dichiarati», sottolinea l'avvocato. «Al contrario, accompagniamo aziende svizzere in Italia e teniamo noi direttamente la relazione col professionista di riferimento: notaio, avvocato, commercialista». Questo, per esempio, si verifica spesso nell'ambito delle successioni. Insomma, «il business italiano è fra i più importanti per Altenburger che non smetterà di investire in questo desk».

DALLA SVIZZERA AL MONDO

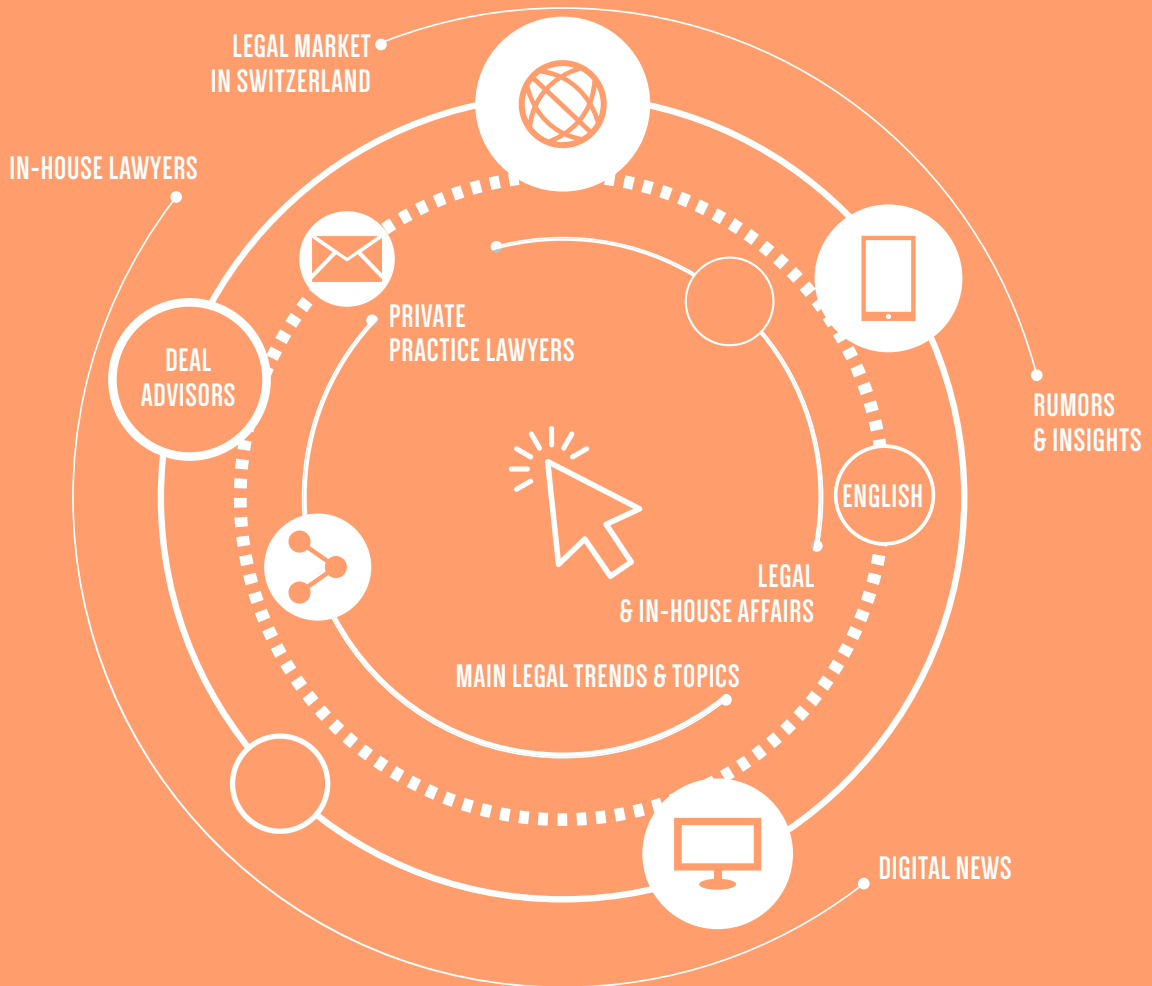
Ma la crescita della boutique non guarda solo al Bel Paese. «Nel 2018 abbiamo optato per l'apertura di un desk Svizzera-Cina. Oggi, dopo quasi tre anni, possiamo dirci soddisfatti», continua Calderan. «Attualmente si compone di due avvocati stabili a Zurigo, Clarisse von Wunschheim e Marius Stucki, che hanno lavorato

»»



LEGALCOMMUNITYCH

The first digital information tool dedicated to the legal market in Switzerland



Follow us on  

www.legalcommunity.ch

«DA SEMPRE L'80% DEI NOSTRI CLIENTI SONO NON SVIZZERI O SUCCURSALI SVIZZERE DI CLIENTI ESTERI. OVVIO, LAVORIAMO ANCHE CON CLIENTI SOLO SVIZZERI, MA È PIUTTOSTO L'ECCEZIONE »

MASSIMO CALDERAN

in Cina molti anni, e che, assieme a Thierry Thormann gestiscono in modo incoming e outgoing il flusso, facendo essenzialmente da tramite. Grazie a loro, stiamo rafforzando la nostra posizione su quel mercato». Ovviamente, nel caso di diritto non svizzero – come quello in questione – lo studio si affida a professionisti locali della giurisdizione.

L'attività di Altenburger all'estero, però, non finisce qui. «Sull'est europeo, dove lavoriamo da dieci anni, adesso possiamo contare su un senior associate a Zurigo di origine russa che sta ingrandendo a vista d'occhio questo desk», prosegue l'avvocato. Per non citare l'attività oltreoceano: «Negli Stati Uniti abbiamo molti clienti, aziende grandi e quotate: negli ultimi siamo cresciuti molto sia dal punto di vista legale che fiscale». In un mondo in continuo cambiamento – e anche scosso dalla pandemia – i mercati emergenti non sfuggono allo studio: «Ci siamo rinforzati anche nel Middle East, un mercato nuovo e diverso, dove oltre ad attività nell'ambito banking ci si è focalizzati sulle start up», precisa Calderan.

TALENTO CROSS-BORDER

Il valore aggiunto per essere protagonisti nello scenario internazionale è sicuramente la sensibilità culturale. «Abbiamo un talento nel capire le altre culture dovuto anche al fatto che possiamo lavorare in più lingue. Solo così possiamo comprendere le esigenze dei clienti e lavorare con loro», racconta a MAG **Laurent Lehner**, socio di Altenburger, basato a Ginevra. «Per noi – prosegue Lehner – è essenziale avere una rete di appoggio con avvocati di varie regioni, di varie culture e di varie lingue. Siamo tutti avvocati di diritto svizzero, ma ad ogni momento possiamo alzare il telefono e avere il supporto di tutte le culture varie che Altenburger ha saputo riunire in questi decenni di attività».

Sicuramente, nel 2020, le relazioni con i clienti e il modo di lavorare è cambiato. «Altenburger era abituata a viaggiare per incontrare clienti e potenziali talenti. Oggi abbiamo cambiato approccio: newsletter, articoli, video-conferenze.

«ALTENBURGER ERA ABITUATA A VIAGGIARE PER INCONTRARE CLIENTI E POTENZIALI TALENTI. OGGI ABBIAMO CAMBIATO APPROCCIO. CAPIRE LA LORO CULTURA VIA TELEFONO O COMPUTER SENZA CONTATTO FISICO È UNA SFIDA CHE ABBIAMO DAVANTI»

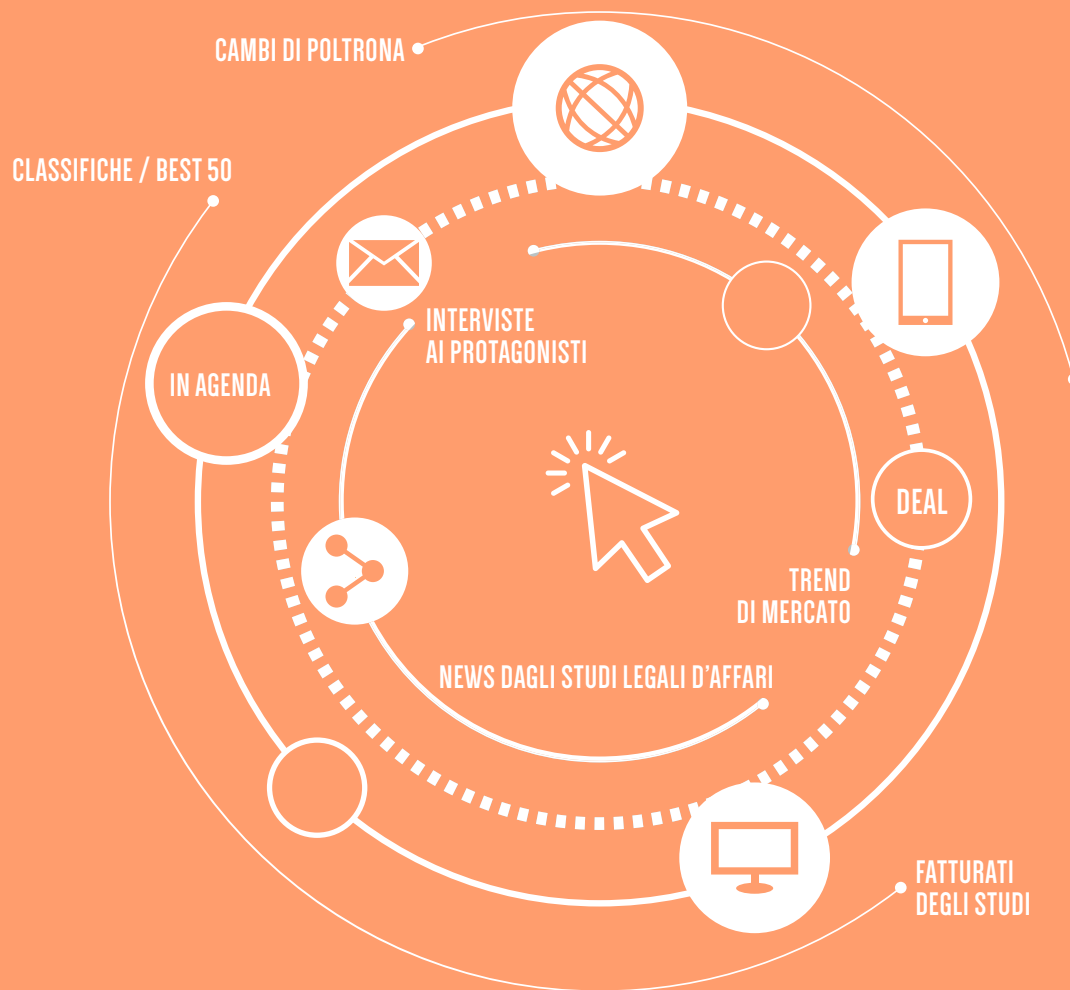
LAURENT LEHNER

»»»



LEGALCOMMUNITY

Il primo strumento di informazione completamente digitale
sui protagonisti del mondo Legal in Italia



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.legalcommunity.it



«ABBIAMO UN TALENTO NEL
CAPIRE LE ALTRE CULTURE
DOVUTO ANCHE AL FATTO
CHE POSSIAMO LAVORARE
IN PIÙ LINGUE. SOLO COSÌ
POSSIAMO COMPRENDERE
LE ESIGENZE DEI CLIENTI E
LAVORARE CON LORO»

LAURENT LEHNER

Chi è

LAURENT LEHNER. Specializzato in diritto societario, contrattuale e commerciale. Ha una vasta esperienza nella consulenza aziendale ad aziende start-up, PMI e società svizzere e internazionali. La sua esperienza gli consente di assistere le società in ogni fase del loro ciclo di vita aziendale, inclusi incorporazione, espansione, ristrutturazione e uscita dall'investimento. Ha anche una vasta esperienza nella consulenza ai clienti in materia di diritto del lavoro.

Continuiamo così a mantenere i nostri rapporti. Attualmente, capire la loro cultura via telefono o computer senza contatto fisico è una sfida che abbiamo davanti e che, però, stiamo affrontando con successo». Non va dimenticato poi che, agli occhi esteri, l'identità svizzera è sicuramente un appeal: «spesso quando c'è un avvocato svizzero, il cliente internazionale nota la differenza in termini di approccio e rigore rispetto a quello che ha potuto vedere o provare nel suo paese».

NUOVI ORIZZONTI

In un contesto in continua evoluzione come odierno, anche le practice area devono adattarsi

e stare al passo del ritmo internazionale. Se da sempre i punti di forza dello studio sono il diritto societario, diritto commerciale, m&a, il fiscale e la dispute resolution, negli ultimi anni Altenburger è riuscito anche a imporsi sul mercato assicurativo in ambito di fusioni e acquisizioni. «Siamo cioè gli advisor di chi assicura i rischi del venditore o del compratore», spiega Calderan. Ma la vera novità è che «ci siamo rafforzati anche nel contenzioso e tutto il comparto finanziario: permessi, autorizzazioni per le banche, gli asset manager, fintech, cryptotechnologies», fa eco Lehner.

Guardando al futuro, l'obiettivo è proprio quello di coniugare le possibilità svizzere con il mercato internazionale: «la Svizzera è apprezzata nel mondo per la corporate law, perché dà molte possibilità: i nostri clienti lo sanno e vengono qui per beneficiare del nostro set up legale», specifica ancora Lehner. Non è quindi una sorpresa la crescente internazionalizzazione dello studio: «da sempre l'80% dei nostri clienti sono non svizzeri o succursali svizzere di clienti esteri. Ovvio, lavoriamo anche con clienti solo svizzeri, ma è piuttosto l'eccezione». Un'eccezione che, però, non sembra diventare la regola. ■