

# FIVELEX

# E L'ALGORITMO DELLA CRESCITA

ALFREDO CRACA E FRANCESCO DI CARLO

Lo studio si fa largo nel novero delle super boutique avviando la practice Tax, ampliando la partnership e puntando a raggiungere la taglia 50 entro la fine del 2021. MAG incontra i co-managing partner Alfredo Craca e Francesco Di Carlo

di nicola di molfetta

Equity aperta. IncurSIONe nel tax. E obiettivo 50 professionisti. Sono questi i fattori su cui si regge l'algoritmo della crescita di Fivelex.

L'organizzazione fondata nel 2014 da **Alfredo Craca, Francesco Di Carlo, Edoardo Guffanti, Vittorio Pisapia** e **Claudio Tatozzi** comincia l'anno con un'importante novità strategica: l'avvio della practice fiscale e tributaria affidata ai nuovi soci equity, **Francesco Mantegazza** e **Fabio Oneglia**, con la collaborazione dell'of counsel **Massimo Cremona** (si veda il numero [154 di MAG](#)).

L'annuncio di questo multiplo lateral hire non solo ha confermato l'accelerazione della struttura rispetto all'apertura dell'equity (cominciata nel 2020 con l'ingresso di **Mara Fittipaldi**), ma ha indicato una chiara rotta strategica. Alle aree «identitarie» del contenzioso (arbitrale e non), del regulatory bancario e finanziario, corporate m&a e restructuring, ora lo studio punta anche sul Tax. E lo fa per contare, come spiegano chiaramente in questa intervista esclusiva a *MAG* i co-managing partner Craca e Di Carlo.

Dopo aver dedicato i primi anni al consolidamento della struttura iniziale, i promotori del progetto Fivelex aprono definitivamente una nuova stagione in cui la crescita e lo sviluppo sono al centro delle azioni intraprese.

Se quella sul fronte Tax è sicuramente la mossa più eclatante, altrettanto essenziali vanno considerati gli investimenti nell'm&a, e la crescente attenzione al real estate. «Le tessere del puzzle si stanno incastrando bene. Il continuo rafforzamento nelle aree in cui siamo già presenti e la ricerca di complementarità e sinergie continuerà a caratterizzare la crescita sul fronte legal», dicono in questa intervista Craca e Di Carlo. Il che prelude anche a un'ulteriore crescita dimensionale. Oggi lo studio conta circa 40 professionisti, ma entro fine anno l'organico potrebbe salire a 50.

L'ampliamento del team implica una sempre maggiore attenzione alla governance. Una struttura che cresce in termini di complessità (e che nel 2020 ha realizzato un fatturato stimabile attorno a 9,5 milioni di euro) ha bisogno di una gestione organizzata. E così lo studio ha deciso di integrare l'organo gestorio (in cui ora entrano anche Oneglia e Mantegazza, oltre ai managing partner) e introdotto un Comitato di Audit e un Comitato Utili e Remunerazioni.

**L'ultima volta che ci siamo incontrati, a luglio 2018 (si veda il numero 104 di MAG), lo studio contava un totale di 35 professionisti tra cui i 5 soci fondatori. La partnership era un asset che eravate disposti a gestire ma con cautela. Ed effettivamente così è stato: quanti siete oggi? Cosa è accaduto nel frattempo?**

Francesco Di Carlo (FDC): La partnership per noi è una cosa seria e siamo stati disciplinati nell'evitare di allargarla per crescere a tutti i costi. Oggi il numero di partner è salito da 5 a 10 grazie sia a una crescita organica, sia all'individuazione di professionisti con caratteristiche umane e professionali coerenti con le nostre e allineate al progetto. Lo studio oggi conta circa 40 professionisti, inclusi 4 of counsel di eccellenza; pensiamo di chiudere il 2021 con circa 50 professionisti.

**FiveLex si presenta oggi con una gamba tax che si affianca a quella legal: qual è il vostro obiettivo su questo fronte?**

Alfredo Craca (AC): Il nostro obiettivo è affermarci anche quale studio di



L'INGRESSO DI NUOVI SOCI SINERGICI DETERMINA ULTERIORI OPPORTUNITÀ PER LO STUDIO E, QUINDI, MAGGIORI SPAZI PER LA CRESCITA INTERNA SIA NEL LEGAL, SIA NEL TAX

FRANCESCO DI CARLO

riferimento in ambito tributario, e, con l'ingresso di Fabio Oneglia e Francesco Mantegazza nella partnership ed il supporto di Massimo Cremona, siamo certi di aver creato le basi per costruire un team strutturato di professionisti, riconosciuti dal mercato e capaci di portare competenze di livello e avere così all'interno di Fivelex un'anima fiscale di pari peso rispetto a quella legale.

**Ecco, a proposito dei fiscalisti entrati in squadra a inizio anno: in che modo si integrano con la struttura? Quali sono stati i punti di contatto che avete individuato?**

FDC: Conosco Massimo, Fabio e Francesco da 25 anni: hanno un approccio alla libera professione analogo al nostro, esprimono



una qualità in cui ci riconosciamo e condividono i nostri stessi valori. Anche il fattore generazionale è per noi importante, perché consente ai senior partner di avere una stessa agenda professionale. Ma soprattutto, hanno sposato il nostro progetto e hanno deciso di unirsi a noi per farlo ulteriormente crescere.

**La vostra mossa arriva quasi in contemporanea con quella fatta da Gatti Pavesi Bianchi con Ludovici. Stiamo assistendo a un trend? Perché un presidio forte e autorevole del tax è necessario o strategico?**

AC: Siamo concentrati sulla nostra strategia, che abbiamo definito nel 2017 e stiamo sviluppando in modo coerente e con soddisfazione. In passato, abbiamo preferito offrire ai clienti il supporto di riconosciuti professionisti esterni con i quali collaboravamo abitualmente, anziché creare un nostro dipartimento fiscale. La decisione di portare in studio le competenze tax si è resa possibile grazie all'individuazione di professionisti di standing e attesta il nostro impegno per una crescita coerente con l'obiettivo di offrire eccellenza in ogni ambito di assistenza.

**Sì, ma perché il tax?**

AC: Il presidio del tax è necessario perché la prospettiva fiscale nelle operazioni ha un'importanza rilevante, ma è anche strategico dato che le sinergie tra legale e fiscale sono forti.

**Il processo di apertura dell'equity però è cominciato lo scorso anno con l'arrivo di Mara Fittipaldi: il vostro fronte legal come sta evolvendo?**

FDC: In questi anni lo studio si è ulteriormente consolidato nelle sue aree di elezione ed è cresciuto nel corporate m&a. L'ingresso di Mara ci ha consentito di integrare l'offerta alla clientela finanziaria ed è un importante supporto nell'm&a e nell'assistenza ai fondi di real estate, ambito nel quale è molto accreditato anche Francesco Mantegazza, lato tax. Le tessere del puzzle si



UN OBIETTIVO GIÀ REALIZZATO È LA MODIFICA DELLA GOVERNANCE: ABBIAMO INTEGRATO L'ORGANO GESTORIO DELLO STUDIO CON ONEGLIA E MANTEGAZZA, E INTRODOTTI UN COMITATO DI AUDIT E UN COMITATO UTILI E REMUNERAZIONI

ALFREDO CRACA

stanno incastrando bene. Il continuo rafforzamento nelle aree in cui siamo già presenti e la ricerca di complementarità e sinergie continuerà a caratterizzare la crescita sul fronte legal.

**Avete in programma altre "operazioni"? Su quali fronti? Per esempio il penale finanziario o il corporate? Ovvero un'apertura in un'altra città...?**

AC: La strategia dello studio resta la stessa: rimanere concentrati sulle nostre aree di eccellenza e su altri selezionati ambiti fortemente sinergici. In questa logica, oltre alla crescita organica, guardiamo con interesse al real estate e, se si presentasse un'opportunità adeguata, ad un rafforzamento nell'm&a con l'ingresso di un'eccellenza nel settore. L'apertura di nuove sedi non è una priorità, ma la valuteremo se dovesse essere funzionale a realizzare al meglio la crescita che abbiamo in mente.

### L'ampliamento dell'equity ha un effetto sulle possibilità di crescita interna?

**FDC:** Certamente, in termini positivi. L'ingresso di nuovi soci sinergici determina ulteriori opportunità per lo studio e, quindi, maggiori spazi per la crescita interna sia nel legal, sia nel tax. Il riscontro che abbiamo avuto dall'interno è stato positivo; la nostra decisione di allargamento della partnership e di investire sul nostro progetto non era affatto scontata di questi tempi, e chi è sul mercato lo sa e l'ha apprezzata.

### Il 2020 e l'effetto covid che impatto hanno avuto sul vostro bilancio?

**AC:** Il 2020 non è stato un anno facile per via dell'impatto che la pandemia ha avuto sul business dei nostri clienti. Lo studio ha comunque saputo muoversi con rapidità ed efficienza e questo, unitamente alle relazioni strette e consolidate con la nostra clientela, ci ha consentito di raggiungere nel 2020 risultati comunque soddisfacenti ed in linea con gli obiettivi che ci eravamo prefissati ante Covid.

### Cosa vi aspettate da questo nuovo anno? Quali sono le insidie che vedete? Quali le opportunità?

**FDC:** Ci aspettiamo un contesto economico complesso: tra 2021 ed il 2022 si inizieranno a vedere gli effetti reali della pandemia. Questo porterà a una forte attenzione ai costi, ma ha anche già dato il via alla ricerca di opportunità e a investimenti da parte di alcuni clienti; noi dovremo riuscire a essere al loro fianco in un contesto di forte competitività. Si sono inoltre aperte opportunità nel mercato dei professionisti, perché non tutti gli studi riusciranno ad offrire le medesime prospettive future.

### Il vostro obiettivo per il 2021?

**AC:** Siamo concentrati sull'avvio della tax practice e sulla ricerca di sinergie sui clienti. Le prime settimane dall'ingresso di Fabio, Francesco e Massimo sono state molto positive e stimolanti e ci hanno fatto capire che avremo molto da fare per tutto il 2021. Un obiettivo che è già stato realizzato è la modifica della governance.



ALFREDO CRACA E FRANCESCO DI CARLO

### lo studio in cifre

2014 

L'anno di fondazione

-

40 

I professionisti

-

10 

I partner  
(8 equity e 2 salary)

-

4 

Gli of counsel

-

1 

La sede, a Milano

### Ovvero?

Abbiamo integrato l'organo gestorio dello studio – che oggi include anche Fabio Oneglia e Francesco Mantegazza, oltre a noi due – e introdotto un Comitato di Audit e un Comitato Utili e Remunerazioni. Sono scelte conseguenti alla crescita dello studio e alla volontà di creare una governance moderna.

### Una curiosità finale: lavorate da casa o in ufficio? Ovvero, ora che siete aumentati di numero avrete bisogno di una nuova sede o con lo smart working vi farete bastare via degli Omenoni ancora per un po'?

**FDC:** Abbiamo dato libertà di scelta ai professionisti e le reazioni sono state diverse: alcuni di noi sono sempre in ufficio, altri sono meno presenti. Rimarremo almeno per un po' in via degli Omenoni, grazie al fatto che un anno fa avevamo ampliato gli uffici per poter crescere. Senza smart working abbiamo spazi per altri 20 professionisti circa. Nel futuro pensiamo comunque di mantenere una componente di smart working, perché le modalità di lavoro sono cambiate e troviamo giusto mantenere in parte questa facoltà anche post Covid. Poi, se sarà necessario, valuteremo alternative. 