

DWF ITALIA, COME SI DIVENTA SPECIALISTI DI ADD-ON

DWF è uno studio legale internazionale di matrice inglese che vanta presenze in tutta Europa con propaggini nel Medio Oriente e in Australia: tutte caratteristiche degli studi che occupano più piani di un grattacielo a Londra o New York e assistono le grandi multinazionali e i fondi di private equity nelle principali acquisizioni.

Tuttavia, l'attività della sede italiana di DWF, avviata nel 2017, in aggiunta ai profili internazionali, si è sviluppata attraverso a un collegamento al tessuto nazionale italiano. Luca Cuomo, socio fondatore e responsabile del dipartimento corporate, m&a e private equity di DWF Italia, sottolinea: "L'apertura della sede italiana di DWF ci ha permesso di continuare ad assistere la clientela che avevamo originato nel nostro percorso professionale e in particolare fondi di private equity e altre istituzioni finanziarie".

Tra questi ci sono anche Vam Investments e Fondo Italiano d'Investimento, collaborazioni dalle quali è nato il coinvolgimento nella creazione di Gruppo Florence, nella cui crescita DWF ha avuto un ruolo significativo, affiancando il cliente in tutti gli add-on (circa 34) dal 2020 al 2023. "Certo, un caso Florence non capita tutti i giorni. Il buon esito di un'operazione non dipende soltanto dalle competenze dei players coinvolti, ma sicuramente deve essere accompagnata da un pizzico di fortuna", riconosce Cuomo.

DWF è così diventato uno dei riferimenti del mercato del legal advisory quando si parla di operazioni di concentrazione di un determinato settore, nelle quali oltre a un'iniziale acquisizione sono necessari successivi add-on. "La chiave", continua Cuomo, "è avere tra i propri clienti

Luca Cuomo,
socio fondatore
e responsabile
del dipartimento
corporate, m&a e private
equity di DWF Italia



dei fondi che fanno del buy and build il cardine della loro strategia d'investimento. Bisogna infatti partire dal primo stadio del progetto e i successivi mandati sono una conseguenza naturale perché, conoscendo a fondo il gruppo acquirente ed il nucleo iniziale delle società che lo compongono, è più agevole analizzare rischi e criticità di aziende simili a quelle già acquisite. Ciò consente di risparmiare tempo nel processo di valutazione e acquisizione che in una strategia di buy and build rappresenta una delle chiavi per la riuscita di un progetto".

Questa efficacia si ottiene attraverso il coinvolgimento di team multidisciplinari in grado di verificare e analizzare problematiche su specifiche practice giuridiche coordinato dal team corporate m&a nel quale la presenza di un partner "sul campo" garantisce un elevato focus di attenzione. "Il coinvolgimento de o dei partner è necessario per dialogare con il cliente sul lavoro svolto, e indirizzare il lavoro del team con pragmatismo senza il quale le cose non possono procedere speditamente".

Già forte di 15 soci in grado di garantire questo livello di performance, DWF Italia intende comunque continuare a crescere. Recentemente si è aggiunto Antonio Ferri andando a rafforzare il team corporate m&a e private equity grazie alla sua esperienza di 18 anni in Allen & Overy.

