

# TOPLEGAL

Edizione Speciale

IL PRIMO MENSILE ITALIANO DEL MERCATO LEGALE

Anno III - N.5 - Maggio 2007

TopLegal 100

## TUTTI I FATTURATI

5mila professionisti da **1,6 miliardi** di euro

Gli avvocati diventano businessmen



### Real Estate

Parte la corsa alla conquista dei mandati per le Siiq



### Private Equity

I legali che portano sulle passerelle i fondi di investimento



Esclusivo

Parla Bonelli:  
«E adesso ci trasformiamo in azienda»

L'Intervista / Da Benetton a Imb

## Moretti, diario di una vita da in-house

**F**abio Moretti, 50 anni, libero professionista veronese di nascita, e veneziano di adozione, ha lavorato per vent'anni nel ruolo di in-house per grandissime aziende italiane e americane, spaziando dal settore della cantieristica navale, alla moda, all'Information technology.

Dopo la laurea in giurisprudenza e un master in gestione aziendale, Moretti ha lavorato per qualche anno negli affari legali di Fincantieri di Venezia fino a entrare nel 1985 da Benetton a Treviso. Lì ci resta 10 anni e dà vita a una delle maggiori squadre di legali di in-house presenti in Italia formando una decina di professionisti. Da Benetton, poi, un breve passaggio alla direzione legale di Giorgio Armani, fino a entrare nel 1998 alla Ibm Milano dirigendo l'ufficio legale per l'area Sud Europa. Poi è passato all'headquarters europeo della multinazionale basata a Parigi, da dove ha lavorato come associate general counsel del gruppo ed è stato responsabile dell'M&A e del settore pubblico per Europa, Asia e Medioriente.

Nel 2005 poi la decisione di lasciare Parigi e la grande multinazionale per tornare a Venezia per fare l'avvocato libero professionista lavorando nell'Ip e nella contrattualistica internazionale per case di moda come Gas e Roberto Capucci, e diventando of counsel della boutique milanese guidata da **Maria Cristina Rapisardi**.

**Più di 20 anni di vita di lavoro in-house per un noto armatore, Benetton e Ibm. Come si fa a trattare settori merceologici**

**così diversi?**

Basta esser curiosi. Per Fincantieri mi occupavo di redigere contratti di costruzione di navi mercantili, mentre a Benetton ho cominciato a sviluppare i canali commerciali internazionali siglando joint venture all'estero a cominciare dall'India, per proseguire in Egitto, Turchia fino ad arrivare in Armenia.

Per Ibm invece ho seguito da Parigi un gigantesco m&a che ha riguardato la cessione di un ramo del Personal computer. Quell'operazione si attestava su numerose centinaia di milioni di euro.



Fabio Moretti

**Come mai ha deciso di ritornare a Venezia e mettersi in proprio?**

Da anni mi ronzava nella testa l'intenzione di ritornare in Italia. Ma la decisione è stata presa quando la direzione di Ibm ha deciso di chiudere gli uffici dirigenziali a Parigi. A quel punto assieme ad altri colleghi, ho ripensato alla carriera e ho scelto di puntare sulla qualità della vita e tornare nella mia città. È vero, faccio il pendolare da Milano dove mi reco un paio di volte alla settimana, ma la mia attività non è legata al mercato delle Pmi del veneto. Piuttosto sto sviluppando e coltivando i rap-

porti e le conoscenze personali che ho instaurato in 25 anni di direzione legale nelle società.

**Cosa si guadagna e cosa si perde a lasciare la grande società multinazionale e a mettersi in proprio?**

Si guadagna innanzitutto la libertà di gestire il tempo e di poter scegliere il proprio lavoro. Dallo studio legale posso selezionarmi il cliente e soprattutto la tipologia di lavoro che preferisco. Dopo 20 anni di lavoro in azienda so cosa mi piace più e cosa meno. Per contro, però, per ogni nuovo cliente devo sforzarmi di apprendere diverse strategie, diversi linguaggi e diverse finalità. Ma porsi in ogni situazione da un punto di vista nuovo, può essere anche molto stimolante.

**Quale facilitazione incontra da avvocato del libero foro con tanta esperienza in-house?**

La maggiore capacità di comprendere il linguaggio dell'imprenditore. Quando offro una consulenza non posso prescindere dalla mia attenzione sui processi aziendali. Per questo spesso l'imprenditore si rivolge a me non solo per questioni squisitamente legali, ma anche per consigli tecnici e pareri di altra natura.

**Pur non essendo legato al mercato Veneto, opera pur sempre su Venezia. Quale pensa saranno gli andamenti del mercato legale locale?**

Dopo la rinascita delle Pmi del Veneto credo che siano imprescindibili i servizi legati alla protezione dei brevetti e alla contrattualistica internazionale. Le imprese hanno bisogno di specialisti in queste aree per proporsi all'estero. ■