Speciale Salone della Giustizia

Un ponte per i gruppi internazionali

Il professor Andrea Nervi e l'avvocato Miriam Zulli raccontano l'esperienza di Studio Nervi Zulli nelle operazioni cross-border e nell'assistenza a imprese straniere che si affacciano al mercato italiano, con una particolare expertise nell'area Asia-Pacifico

Il diritto d'impresa sta assumendo una dimensione sempre più internazionale. La crescita delle operazioni cross-border, l'ingresso di gruppi stranieri nel mercato italiano e la necessità di coordinare discipline appartenenti a ordinamenti diversi richiedono agli studi legali competenze specialistiche, ma anche una solida capacità di dialogare con interlocutori, professionisti e istituzioni internazionali. In questo contesto, il ruolo dell'italian counsel diventa strategico: non soltanto per presidiare gli aspetti giuridici delle operazioni, ma anche per accompagnare il cliente nella conoscenza del sistema italiano e nella gestione delle sue specificità.

È in questa prospettiva che si colloca l'esperienza dello Studio Nervi Zulli, fondato nel 2021 da Andrea Nervi e Miriam Zulli, con una particolare specializzazione nell'assistenza a società e gruppi internazionali, soprattutto dell'area Asia-Pacifico. Dalle operazioni societarie e finanziarie alle attività cross-border, fino alla compliance e al contenzioso, lo Studio ha sviluppato un



ASCOLTO E ADATTAMENTO

Nel nostro lavoro è fondamentale comprendere le esigenze del cliente internazionale e tradurle nel quadro normativo italiano, mantenendo al contempo un dialogo costante con i professionisti e gli advisor coinvolti nelle altre giurisdizioni

Gli avvocati Andrea Nervi e Miriam Zulli



approccio che punta a rappresentare un vero "bridge to Italy" per i clienti stranieri, come spiega l'avvocato Miriam Zulli.

Quali sono oggi le principali esigenze delle imprese e dei gruppi stranieri che si affacciano sul mercato italiano?

Andrea Nervi: «L'esigenza principale è poter contare su un interlocutore che conosca profondamente il sistema italiano ma che sia al tempo stesso abituato a confrontarsi con realtà internazionali. Per un gruppo straniero entrare in Italia significa confrontarsi non soltanto con norme e procedure, ma anche con modalità operative, prassi e dinamiche imprenditoriali che possono essere molto diverse da quelle del Paese di origine. Il nostro compito è quindi accompagnare il cliente in questo percorso, rendendo più semplice la comprensione del contesto italiano e individuando le soluzioni più efficaci rispetto ai suoi obiettivi».

Avete maturato una significativa esperienza nelle operazioni cross-border, con particolare riferimento all'area Asia-Pacifico. Quali competenze richiede assistere clienti provenienti da ordinamenti così diversi?

Miriam Zulli: «Richiede innanzitutto una grande capacità di ascolto e di adattamento. Ogni ordinamento ha le proprie regole, ma anche una propria cultura giuridica e imprenditoriale. Nel nostro lavoro è fondamentale comprendere le esigenze del cliente internazionale e tradurle nel quadro normativo italiano, mantenendo al contempo un dialogo costante con i professionisti e gli advisor coinvolti nelle altre giurisdizioni. L'esperienza maturata con clienti dell'area Asia-Pacifico ci ha consentito di sviluppare una conoscenza specifica di queste dinamiche e di costruire relazioni professionali che rappresentano oggi un patrimonio importante per lo Studio».

Tra le vostre esperienze figura l'assistenza a una società asiatica del settore dell'electric drive technology nella quotazione alla Hong Kong Stock Exchange. Quali sono state le principali complessità giuridiche di un'operazione di questa portata?

A. N.: «Operazioni di questo tipo richiedono un'attività particolarmente articolata, perché occorre coordinare esigenze e requisiti propri di ordinamenti differenti. Nel nostro ruolo di italian counsel abbiamo dovuto concentrarci sugli aspetti di diritto italiano rilevanti per l'operazione, verificando la posizione della società italiana coinvolta e tutti gli elementi necessari per fornire un'assistenza completa e affidabile. È un lavoro nel quale precisione, tempestività e capacità di coordinamento sono fondamentali, perché ogni elemento deve inserirsi correttamente in un'operazione internazionale molto più ampia».

Lo Studio ha inoltre assistito due primarie società asiatiche del settore dei semiconduttori in operazioni di emissione di Global Depositary Shares, arrivando nel 2026 a un'operazione da circa 1,43 miliardi di dollari. Che cosa significa, per uno studio italiano, essere coinvolto in operazioni finanziarie internazionali di questa rilevanza?

M.Z.:«Significa mettere a disposizione una competenza molto specialistica, ma anche essere in grado di lavorare all'interno di team internazionali estremamente strutturati. In queste operazioni il nostro intervento riguarda i profili di diritto italiano relativi alle controllate, con verifiche che possono coinvolgere la struttura societaria, i poteri, le autorizzazioni, gli asset, il patrimonio e tutti gli ulteriori elementi necessari per il rilascio dei pareri legali. La dimensione dell'operazione rende ancora più importante la qualità e l'affidabilità del lavoro svolto localmente: anche un singolo tassello deve essere verificato con la massima attenzione perché contribuisce alla buona riuscita dell'intera operazione».

■ **Giada Amerio**

INTRODURRE AL SISTEMA GIURIDICO E IMPRENDITORIALE ITALIANO

Lo Studio Nervi Zulli è un punto di riferimento stabile per società e gruppi internazionali che operano o intendono operare in Italia. Non si limita alla gestione della singola operazione, ma costruire una conoscenza approfondita del business e delle esigenze del cliente, accompagnandolo nel tempo nei diversi aspetti della sua presenza nel nostro Paese.

Dalla consulenza societaria e regolamentare ai contratti commerciali, dalle operazioni straordinarie alla compliance, fino alla gestione del contenzioso, lo Studio integra competenze diverse per offrire un'assistenza coordinata e coerente con la dimensione internazionale dell'impresa. La definizione di "bridge to Italy" sintetizza questa filosofia: mettere a disposizione dei clienti stranieri una conoscenza concreta del sistema giuridico e imprenditoriale italiano, dialogando al contempo con interlocutori, professionisti e organizzazioni di differenti ordinamenti.