

I VANTAGGI DELL'EUROPA

PER FARE IMPRESA IN GERMANIA

Stando alle statistiche, i principali ostacoli nel "fare impresa" in Italia sono la pesante imposizione fiscale, un sistema amministrativo ancora troppo lento ed eccessivamente burocratico che tende a complicare assetti pratici e legislativi già di per sé incomprensibili, un sistema lavoristico macchinoso e conflittuale che rende difficile associare la retribuzione al merito, i tempi di giustizia inadeguati per le esigenze commerciali e la idea generalizzata di operare in un Paese dove

la corruzione e la concussione sia all'ordine del giorno. Sono problemi conosciuti e da risolvere su scala nazionale. Le singole imprese invece possono trovare soluzioni valutando anche l'ingresso nei mercati all'estero, come per esempio il mercato tedesco.

La Germania offre, in questi termini, notevoli vantaggi: la struttura amministrativa, il sistema fiscale, le relazioni lavoristiche temperate, il sistema di formazione duale e un mercato interno di 82 milioni di abitanti. Ora, la Germania

e l'Italia fanno parte dell'Unione europea, e quindi i vantaggi sono a portata di mano per tutte le imprese italiane – basta decidere in tal senso un impegno sul mercato tedesco. E questo vale esplicitamente, anzi, a maggior ragione, per le piccole e medie imprese, che si orientano all'estero e che hanno il vantaggio di trovare un sistema tedesco favorevole allo sviluppo e quindi favorevole al successo di progetti italo-tedeschi: oltre a quanto già sopra descritto, una più grande concorrenza intesa in senso positivo, perché dove c'è vera concorrenza, vince il migliore. E tutti sappiamo che le imprese italiane sono riuscite a catapultare l'Italia dal dopoguerra in poi fra i maggiori paesi industriali nell'unione europea proprio per la loro vigoria. Non c'è nulla da temere.

Mario Prudentino
(Rechtsanwalt-Avvocato Hamburg Monza)

 **Passarge, Prudentino & Rhein**
PartGmbH | Studio Legale



Avv. Prudentino, quali sono le particolarità del mercato tedesco?

Oltre a quelle già descritte? Esiste un mercato di consumatori ancora forte e molto meno scosso dalla crisi. Poi c'è la particolarità che la struttura federale mette in competizione i Länder che tendono quindi a presentarsi nel miglior modo possibile al mercato internazionale. La sede principale del nostro studio è ad Amburgo, e posso confermare che i nostri clienti si trovano molto bene non solo qui, ma in tutta la Germania.

Come agiscono le imprese che progettano un impegno in Germania?

Le imprese si fidano del proprio intuito e fanno bene nel considerare strutture troppo grandi non automaticamente come migliori. Analizzano le proprie esigenze e cercano i consulenti che ne siano all'altezza. Personalmente ritengo che la consulenza legale dei studi di piccola e media dimensione sia molto più mirata e diretta. La mia posizione è di parte, l'ammetto subito, ma basata sull'esperienza. I piccoli e medi studi hanno un chiaro vantaggio sin dalla partenza: il *break-even point* è raggiunto con quasi ogni mandato, non solo con i mandati "pesanti".

Sì, ma ci sono incarichi di varie stazza, quindi è anche giusto che ci siano studi che riescano a soddisfare tutte le esigenze. Certo, sacrosanto. Un M&A di una grandissima impresa richiede sicuramente certe strutture. Teniamo però presente che i grandi numeri di consulenza e quindi di casi italo-tedeschi avvengono nel settore medio, sia in riguardo all'impresa che cerca consulenza, sia in riguardo allo studio o consulente che la svolge. Se ne rendono conto le grandi strutture di consulenza in Germania, che dopo una "fusione" sfrenata negli anni 90 si vedono oggi confrontati con un notevole aumento di *spin-off*, in particolare qui al Nord. Le imprese, anche di notevole rilevanza, gradiscono sempre di più le strutture piccole e medie ma molto professionali e competitive. Per il semplice motivo che si vedono rispecchiate, come impresa, nel proprio consulente.



La consulenza come questione personale?

Ma certo. In particolare le imprese italiane sono spesso imprese di famiglia. Il rapporto di fiducia è fondamentale. Ma vale anche per le imprese più grandi, i nostri clienti arrivano fino a 3000 lavoratori. Il punto non è la dimensione dello studio, ma la qualità che viene offerta. In termini di Benchmarking, non ci nascondiamo.

Quali sono ulteriori esigenze delle imprese Italiane in Germania?

Un'impresa deve ottenere una consulenza a 360°, che comprenda non solo la consulenza legale ma anche commerciale e di formazione. Siamo lieti di collaborare dall'anno scorso con l'*Italian-Zentrum Wirtschaft + Beratung* ad Amburgo (www.italien-zentrum.de), una società di consulenza commerciale italo-tedesca. Con questa collaborazione, a parte la consulenza legale e fiscale, possiamo offrire alle imprese tutte le consulenze necessarie, compresi seminari sul diritto tedesco, *change management* e *staff coaching*, supporto per gli *expats*, arbitri privati, valutazione del luogo scelto o da scegliere etc. L'impresa italiana trova quindi un unico approccio oltre che risposte o proposte per ogni domanda ed esigenza. Nel mese di maggio e settembre si svolgeranno due grandi eventi per imprese italiane ad Amburgo. Tenetevi aggiornati sul sito www.italien-zentrum.de o sul sito dello studio www.pprid.com (italian desk).