



Il team

MDM porta in Italia LE AZIENDE OLANDESI

Lo studio, 2,5 milioni di fatturato, è presente a Milano e Firenze. Focus particolare su logistica e trasporti. Nel 2017 potrebbe arrivare in squadra anche un avvocato russo

Cinque partner a Milano e uno a Firenze, per un fatturato di 2,5 milioni di euro: questi i numeri di Mdm studio legale e tributario, che guarda prevalentemente all'estero. Il mercato su cui è più specializzato è quello olandese, che è la porta d'ingresso principale di tanti clienti. Lo studio infatti è associato alla

Camera di Commercio Italiana di Olanda (Amsterdam), collabora con il Consolato e il ministero degli Esteri dei Paesi Bassi ed è in contatto con varie associazioni di categoria olandesi. Mdm è stato fondato nel 1999 da avvocati e fiscalisti, a cui si è aggiunto nel tempo anche un team che si occupa dell'assistenza burocratico-amministrativa d'impresa, oltre una rete di collaboratori esterni (notaio, periti, consulenti ecc.). «Ci prefiggiamo di assistere il nostro

cliente target - l'impresa straniera di piccole -medie dimensioni, con una formula "chiavi in mano", ovvero facendole trovare in un'unica realtà professionale tutto ciò di cui ha bisogno per far affari in Italia, in altre parole la consulenza legale, amministrativa e fiscale», spiega il partner **Marco Trabucchi**, dottore commercialista.

LO SCENARIO

Il volume d'affari delle esportazioni olandesi in Italia è pari a 17,5 miliardi l'anno. I settori in cui il Paese è più attivo sono quelli dei prodotti chimici, dei macchinari, dei prodotti derivati dal greggio e della logistica. Ma l'Olanda è un mercato importante in termini di consumatori che del nostro paese apprezzano i prodotti del food e del design. E Mdm lo sa bene, avendo curato gli aspetti legali e burocratici del padiglione olandese all'Expo 2015. Sia con gli olandesi che con clienti provenienti da altri Paesi, Mdm utilizza la medesima metodologia di approccio, dando enfasi alla comunicazione per entrare nel loro "habitus" mentale e impegnarsi per far comprendere tutte le peculiarità della Penisola. «Bisogna soffermarsi sul modo in cui ragionano le controparti», spiega l'avvocato **Johan de Flines**.



Marco Trabucchi

«Ad esempio, sappiamo quanto sia importante per un inglese l'aspetto formale, ma siamo altrettanto consapevoli di quanto olandesi e svedesi apprezzino la comunicazione diretta, senza fronzoli e di conseguenza ci adeguiamo costantemente al nostro interlocutore sia in giudizio che in sede contrattuale».

Per i partner di Mdm l'aspetto più difficile nel trattare con clienti stranieri è far comprendere loro la complessità del fisco e della burocrazia italiana e, soprattutto ai clienti nord europei, la lentezza dei giudizi e il susseguirsi di atti e memorie. Spiegare che una causa, una volta avviata, può durare anni e anni, spesso crea delle difficoltà. «Per evitare, dove possibile, il contenzioso, suggeriamo sempre



Johan de Flines

al cliente straniero, prima di rendere operativo il business nel nostro Paese, di effettuare, con il nostro supporto, un'indagine adeguata sul suo settore, attraverso ricerche di mercato mirate, l'analisi della concorrenza e lo studio dell'andamento del trend industry di riferimento», aggiunge Flines.

IL FOCUS

Una particolare expertise che lo studio ha sviluppato è quella relativa all'assistenza alle aziende attive nel settore della logistica e dei trasporti quando si verificano problemi nel corso delle spedizioni internazionali (furti, danneggiamenti, blocchi doganali, sinistri, ecc.).

«Riusciamo a essere particolarmente efficaci in questo genere di assistenza, sia sul territorio che fuori dai confini italiani perché Mdm appartiene a

uno speciale network legale, Dbla (Dutch Business Laweysr Abroad), composto da avvocati olandesi residenti in 14 diversi paesi nel mondo, particolarmente attivo e sinergico in vari settori del diritto con risvolti internazionali», spiega Flines.

Ma quello della logistica e delle spedizioni non è l'unico settore a cui Mdm sta puntando.

Infatti lo studio si sta concentrando anche sulle imprese attive nel settore delle commodities e su aziende che stanno sperimentando nuove tecniche per la creazione di metano e mangime per animali, partendo dalla coltivazione delle alghe.

Inoltre, guardando alla Schengen Ferroviaria, Mdm sta osservando il mercato della Russia, e vorrebbe inserire nel corso del 2017 un avvocato russo nel team.

«Abbiamo clienti Coreani, Canadesi, e soprattutto Nord Europei e possiamo tranquillamente affermare che il 90% delle nostre posizioni ha sempre un profilo internazionale, ma ci differenziamo dagli altri studi professionali poiché questi spesso operano un primo filtro dei clienti interessati all'Italia attraverso un desk estero. Noi ci occupiamo di tutti gli aspetti della pratica accogliendo il cliente direttamente», conclude Trabucchi. (g./) 🍷