

Ferdinando Carabba Tettamanti, fondatore dello studio Carabba & partner, racconta la sua carriera

Piccolo e italiano, ecco la ricetta

Chi vuole fare affari in Italia vuole e cerca qualcuno che conosca i meccanismi di questo paese. E che personalizzi il rapporto

DI ALESSIA GRASSI

Poteva fare il medico o l'avvocato ed ha optato per la professione forense su suggerimento del padre. Così l'avvocato **Ferdinando Carabba Tettamanti** racconta la sua scelta. «Quando mi sono messo in testa di lavorare e realizzare la mia vita papà non era proprio d'accordo, per lui lavorare era "disdicevole". Forse lo feci proprio per questo anche se alla fine lui ne è stato più orgoglioso di me. Pur avendo grande affinità con la medicina mio padre suggerì che forse ero caratterialmente troppo sensibile per fare il dottore». La stessa sensibilità che poi, da avvocato, lo ha portato a farsi carico dei problemi dei clienti, vivendoli come propri, perché, secondo Carabba, «solo così sei stimolato a cercare la soluzione migliore». Ed è proprio questo modo di rapportarsi con gli altri il fulcro del suo genere di avvocatura, quella che lo ha spinto dopo 40 anni di collaborazione con lo

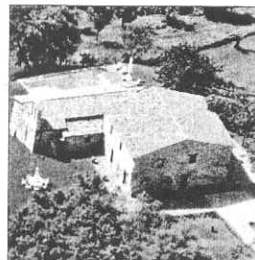
studio Carnelutti di Roma a creare qualcosa di suo, che avesse la sua impronta. «Volevo qualcosa di nuovo, anche per chi ci lavora, con persone giovani, qui hanno tutti tra i 35 e 40 anni. Voglio vedere il futuro attraverso le mie idee, poterle mettere in pratica in uno studio che abbia le mie proiezioni professionali». Ci spiega che secondo lui uno studio italiano dev'essere, in primo luogo, veramente italiano. Non perché voglia solo clienti nostrani, anzi, il sito internet dello studio è tutto in inglese, ma perché «se un cliente, italiano o estero, viene in uno studio italiano, si aspetta di trovare una struttura in grado di dargli la migliore assistenza possibile in questo Paese, così come ritengo che se dovesse andare a Londra, la migliore assistenza gliela potrebbe fornire piuttosto un buono studio londinese, che non, a volte, la propaggine britannica di una struttura italiana».

La sua idea di studio comprende anche l'aver professionisti giovani (perché «hanno più entusiasmo e sono più disponibili ad imparare» e si prendono più facilmente a cuore i problemi dei clienti), avere un'ampia gamma di specializzazioni ed una dimensione che permetta il rapporto diretto tra avvocato e assistito. «Credo che gli studi megagalattici siano passati di moda. Gli studi inglesi o americani hanno spersonalizzato i rapporti, la fiducia è solo nel "nome" dello studio e non più nell'avvocato... Non è questo che vogliono i clienti. Pensi, da quarant'anni seguo le società del gruppo Pepsi Cola, sono il cliente più "vecchio" che ho, cosa più unica che rara per una multinazionale americana abituata a cambiare spesso legali». Insomma la fiducia personale secondo Carabba è fondamentale, la chiave del successo, quella che gli ha permesso una lunga e proficua collaborazione, ad esempio, con la famiglia azionista del gruppo Api (per la quale ha curato il processo per la quotazione in borsa e l'azione promossa davanti all'antitrust). Avvocato sì, ma per «guarire» il cliente dai suoi problemi bisogna essere anche un po' psicologo: la medicina, in qualche modo, c'entra. Ci racconta un aneddoto del prof. Francesco Carnelutti: di fronte alle lamentele di un cliente per una parcella più salata di quella di un medico l'avvocato spiegò che a differenza del medico, dal quale entri con la malattia ed esci con la malattia e la cura, da lui la malattia si lasciava sul tavolo e non c'era più. Dall'avvocato Tito Carnelutti, oltre agli insegnamenti preziosi, Carabba ha preso un'altra passione, più ludica, quella per gli orologi Patek Philippe: il primo della sua collezione (oltre sessanta pezzi) fu il Golden Ellipse con il quadrante d'oro blu indossato dal suo mentore. Ora, da avvocato affermato, Carabba consiglia ai giovani di specializzarsi in settori del diritto in base non a quanto si può guadagnare ma alla propria vocazione, puntando magari sui filoni emergenti come il real estate, legato al turismo ricettivo, altra sua passione.

«In Italia stiamo scoprendo posti dove investire con ottimi risultati, non solo nell'immobiliare tradizionale, ma anche sui resort, centri golfistici, alberghi... è una branca del diritto meno affollata e meno sfruttata». Scopriamo così che tra i progetti dell'avvocato c'è anche quello di trasformare il castello di Antognolla nella sua tenuta di Murlo, vicino Perugia, in una struttura del Four Seasons. Ci parla con passione di questo luogo dove si rifugia per rilassarsi e dedicarsi all'agricoltura biologica e alla ristrutturazione delle case coloniche, sparse nella tenuta, per farne proprio dei centri ricettivi, immersi nel verde, senza le «brutture di questi secoli: pali della luce, cavi del telefono». Oggi la vera ricchezza è godere di luoghi incontaminati e ricchi di tradizioni. Ecco, ai giovani mi piacerebbe far capire che non c'è ricchezza più grande di questa».

Il paradiso è in Umbria

La tenuta di Murlo, in Umbria, vicino a Perugia. Ettari di natura incontaminata, agricoltura biologica e fauna selvatica senza le «brutture di questi secoli: pali della luce, cavi del telefono».



Api in borsa in amicizia

Il rapporto di fiducia personale con la famiglia azionista del gruppo Api gli ha fatto seguire il processo per la quotazione in borsa e l'azione promossa davanti all'Antitrust.



Il cliente storico

Segue da quarant'anni la Pepsi. «Una cosa più unica che rara per una multinazionale americana abituata a cambiare spesso i propri legali».



La passione per gli orologi

Orologi Patek Philippe. Il primo della sua collezione, che oggi conta oltre sessanta pezzi, fu il Golden Ellipse con il quadrante d'oro blu che vide indossato dall'avv. Tito Carnelutti.



Ferdinando Carabba Tettamanti

nato a Roma il 5 gennaio 1944

PROFESSIONE

Avvocato specializzato in corporate e M&A, ha fondato lo studio Carabba & Partners, Associato a Carnelutti, Studio legale associato di Milano, specializzato anche in diritto fiscale e tributario, real estate, banking e contenzioso sia amministrativo che civile.

Lo studio

Nato nel dicembre del 2005 da uno spin-off dello studio Carnelutti di Roma, ha due sedi, una nella capitale e una a Milano. Tra soci, avvocati e praticanti conta circa 100 professionisti.

Fatturato 2008: 19 milioni di euro

Foto: Claudio Mollo

