

m&g

27.09.13

by legalcommunity

it

LABRUNA NEL MIRINO DI SKADDEN ARPS

Lo studio americano studia il nuovo Lms come potenziale partner per lo sbarco in Italia. Intanto l'unione tra Lombardi Molinari e Antonio Segni rivela tre punti di forza e cinque incognite



**IL BAROMETRO DEL MERCATO:
I PROTAGONISTI E LE OPERAZIONI
SOTTO I RIFLETTORI**



**GIUFFRÈ E KÜHNE
ALLA GUIDA DI DLA
PIPER IN ITALIA**



M&A, big deal?
Per molti ma non per tutti



**Avvocati che odiano
i General Counsel**



**Livolsi si allea a laquinta
e Azimut scalda i motori**

AVVOCATI CHE ODIANO I GENERAL COUNSEL

Sono passati cinque anni da quando la crisi ha cominciato a mordere anche il business della consulenza legale d'affari. Cinque anni che sono bastati a cambiare il volto di un mercato dorato. Cinque anni, durante i quali molti studi hanno mostrato capacità di resistenza. Non solo perché non hanno chiuso i battenti, ma anche perché come una casata nobiliare a rischio decadimento, nel bel mezzo della tempesta, hanno continuato a ostentare opulenza come se nulla fosse. Ma, sono almeno cinque anni che anche gli avvocati d'affari sono finiti in un turbine fatto di caccia ai clienti, lavori a prezzi stracciati e rincorse per la liquidazione delle fatture. E adesso cominciano a non farcela più. A non potersi più permettere un certo tenore di vita professionale. Una certa immagine, che più di mille lauree e master, serviva a chiarire a clienti e colleghi la

differenza che passava tra l'essere un vero business lawyer e un azzecagarbugli qualunque.

IL DITO PUNTATO CONTRO I GENERAL COUNSEL

Di questa pressione asfissiante, che ha inquinato il clima all'interno delle grandi law firm italiane e internazionali, molti avvocati incolpano loro: i general counsel. Ovvero i responsabili delle politiche legali delle aziende clienti, quelli che hanno cominciato a trattare i consulenti come se fossero fornitori qualunque, quelli che hanno saputo fare leva sulla concorrenza per ottenere pareri e contratti a prezzi da saldo, nella convinzione che la spesa più bassa corrisponda a quella più giusta.

MA TANTI AVVOCATI SI SONO PRESTATI AL GIOCO

Il problema esiste. Ma gli avvocati che puntano il dito contro i giuristi d'impresa dovrebbero fare anche un po' di autocritica.

© Laurent Hamels - Fotolia.com



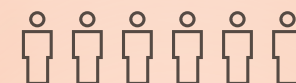
Visto che in tanti hanno accettato di lavorare sotto costo (per non dire quasi gratis) pur di sottrarre clienti ai propri competitor, in attesa di tempi migliori. Si racconta di studi che hanno sottoscritto accordi per l'assistenza continuativa di grossi gruppi della grande distribuzione per 2.000 euro annui. La forza di dire "no" e di porre un limite allo svilimento del valore del proprio ruolo professionale è mancata del tutto e oggi si pagano le conseguenze.

L'INSOFFERENZA DEI GIOVANI PARTNER

I più insofferenti, in questo contesto, sembrano i soci più giovani. Quelli che hanno fatto in tempo a sentire il profumo dei tempi d'oro ma che, di fatto, da quando hanno raggiunto il traguardo della partnership sono alle prese con la ricerca spasmodica del fatturato e del profitto. Sono loro i più arrabbiati. I forzati del budget. Quelli che mettono in correlazione l'impegno e l'entusiasmo professionale con l'ammontare delle parcelle. E non esitano a sventolare in faccia ai clienti la possibilità di lasciare a casa i collaboratori con cui sono abituati a lavorare, quelli che li capiscono "al volo" ma che allo studio costano troppo. Tuttavia, sono proprio loro quelli che dovrebbero sforzarsi di immaginare un nuovo assetto per le strutture in cui operano per farle diventare nuovamente profittevoli. Perché ci si può lamentare quanto si vuole. Ma indietro (ai tempi in cui questo era un mercato d'oro) non si torna. 

Labour 2013 Awards

by legalcommunity.it



Categorie Premiate

Studio dell'anno
Avvocato dell'anno

Studio e Avvocato
Relazioni Industriali/Relazioni Sindacali

Studio e Avvocato
Contenzioso del lavoro

Avvocato Assistenza Top Management

HR Team dell'anno



Giovedì 17 ottobre 2013
Ore 19.15 • Spazio Sclarini
Via Sclarini, 8 • Milano

info@legalcommunity.it
www.legalcommunity.it

In collaborazione con

AIDP
ASSOCIAZIONE ITALIANA PER
LA DIREZIONE DEL PERSONALE
Gruppo Regionale Lombardia

6 IL BAROMETRO DEL MERCATO



**LIVOLSI SI ALLEA A IAQUINTA
E AZIMUT SCALDA I MOTORI**

10

**12 M&A, BIG DEAL?
PER MOLTI MA NON PER TUTTI**



**LOMBARDI MOLINARI SEGNI
I 3 VANTAGGI E LE 5 INCOGNITE**

21

**24 SKADDEN ARPS
METTE GLI OCCHI SU LABRUNA**



Giuffrè e Kühne alla guida di Dla Piper in Italia

Si alza il velo sul dopo-Sutti a Dla Piper. I soci dello studio legale anglo americano, riuniti a Napoli, hanno incontrato il numero uno della law firm, **Nigel Knowles** che, assieme al managing partner uscente, **Federico Sutti**, ha ufficializzato i nomi dei partner a cui spetta il compito di proseguire il percorso di crescita dello studio in Italia. Si tratta di **Bruno Giuffrè**, attualmente a capo del dipartimento di Litigation e **Wolf Michael Kühne**, numero uno della squadra che si occupa di Corporate.



Bruno Giuffrè e Wolf Michael Kühne

La scelta, anticipata da *Mag by legalcommunity.it* nell'[edizione dello scorso 16 settembre](#), si pone nel segno della continuità con la gestione precedente, visto che i professionisti a cui è stata affidata la gestione sono due personaggi vicinissimi al managing partner appena promosso a capo dell'Emea.

Kühne ha costruito lo studio da zero assieme a Sutti, condividendo con lui

scelte, successi e qualche batosta. Giuffrè è, invece, uno dei colonnelli dello studio, da sempre in grande sintonia con il suo predecessore. Forse, l'unica differenza rispetto alla gestione Sutti sarà rappresentata dal fatto che i due avvocati non abbandoneranno del tutto l'attività di consulenza per dedicarsi al management. Del resto le loro practice sono quelle che pesano maggiormente sul fatturato dello studio.

Resta a bocca asciutta **Francesco Novelli**. Il quale mantiene la carica di senior partner (introdotta in Italia al suo arrivo) e continua a svolgere una funzione informale di "saggio". Alla fine si è scelto di evitare la nomina di due soci in sedi separate che avrebbe potuto minare l'unità dello studio. Certo, non è detto che questa soluzione eviti delle uscite. Si vocifera di possibili addii soprattutto tra i soci che non condividono la scelta dei nuovi gestori. Ma questi sono effetti collaterali che probabilmente sono stati messi in conto. 🧑🏻

Quarta alleanza per Tremonti

Lo studio Tremonti Vitali Romagnoli Piccardi e Shearman & Sterling hanno siglato un'alleanza strategica. Le due strutture mettono in comune le competenze sul fronte fiscale e tributario e quelle nel capital markets e corporate M&A.



Giulio Tremonti

Obiettivo, dare vita a sinergie che mettano il turbo ai rispettivi fatturati. Per Tremonti si tratta della quarta alleanza: negli ultimi 20 anni, lo studio ha stretto accordi simili con Clifford Chance prima, Gianni Origoni, poi e Pavesi Gitti Verzoni da ultimo. 🧑🏻

R&P Legal ha voglia di litigare



Piero Magri

Grandi manovre in R&P Legal. Lo studio amplia il proprio raggio d'azione dando vita a un dipartimento di Litigation. A capo della struttura, i soci **Piero Magri** e **Giuseppe Vaciago**.

Entrambi arrivano da studi propri. Con loro un team di 8 professionisti tra associate, praticanti abilitati e trainee. 🧑🏻

IL BAROMETRO DEL MERCATO

Occhi puntati su fusioni e acquisizioni, contenzioso e mercato dei capitali. Gli ultimi quindici giorni sono stati dominati da mandati e operazioni in queste due practice area. Di seguito mettiamo in evidenza i deal più importanti tra il 16 e il 28 settembre.

TELECOM ACCENDE L'M&A

Quindici giorni a tutto M&A. Il settore è in grande fermento. L'operazione più rilevante è stata l'accordo siglato tra i



Paolo Sersale

soci italiani di Telco (Generali, Intesa Sanpaolo e Mediobanca) e Telefonica, in base al quale la compagnia di Tlc spagnola si appresta a salire al 70% della holding che controlla

Telecom Italia nel giro di qualche mese. In campo gli avvocati di Chiomenti (**Filippo Modulo**, **Francesco Tedeschini**, **Simone Bernard de la Gatinais**, **Stefania Bariatti**, **Filippo Cecchetti**, **Andrea Sacco Ginevri** e **Marco Taruzzolo**) per gli italiani e quelli di Clifford Chance (**Paolo Sersale**, **Francesca Casini**, **Stefano Parrocchetti**, **Giuseppe De Palma** e **Filippo Tassoni**) per la compagnia spagnola. Con i suoi 847 milioni di valore, questa operazione è stata la più ricca messa a segno nel periodo.

A seguire ci sarebbe l'acquisizione del 70% dell'Inter FC da parte del magnate indonesiano Thohir. Un deal da 350 milioni in cui hanno agito rispettivamente



Roberto Casati

gli studi Cleary Gottlieb (con **Roberto Casati**) e Jones Day (con **Marco Lombardi**, **Luca Allevi** e **Velislava Popova**). Ma il closing dell'operazione, a quanto pare, ancora non c'è stato. E il mercato si chiede se e come anche gli investitori cinesi assistiti da Lms saranno pronti ad entrare in partita.

LA PRACTICE	M&A
IL DEAL	TELEFONICA-TELCO
GLI STUDI	CHIOMENTI e CLIFFORD CHANCE
GLI AVVOCATI	FILIPPO MODULO e PAOLO SERSALE
IL VALORE	847 MILIONI

LODO MONDADORI, TERZA VITTORIA DI CIR

Se all'attività di corporate M&A è legato il 40% dei mandati del periodo, a quella di litigation fa capo il 26%. Su questo

fronte ci sono stati due casi di particolare importanza: il mandato conferito dal Lauro 61 all'ex ministro **Paola Severino** per presentare un esposto ai pm di Roma per i danni causati agli azionisti dalla fuga di notizie circa il procedimento aperto da Consob sull'opa lanciata dalla newco (partecipata da **Marco Tronchetti Provera**, Clessidra, Unicredit e Intesa Sanpaolo) su Camfin; e la vittoria in Cassazione di



Cir contro Fininvest nell'ultimo capitolo della storia giudiziaria legata al Lodo Mondadori. L'avvocato che ha portato a casa il risultato per la holding della famiglia De Benedetti è il genovese **Vincenzo Roppo** che assieme a


Vincenzo Roppo

Elisabetta Rubini ha agito con **Nicolò Lipari**. Fininvest ha ottenuto altri 70 milioni di sconto sulla sanzione dovuta a Cir, ma comunque ha dovuto sborsare poco

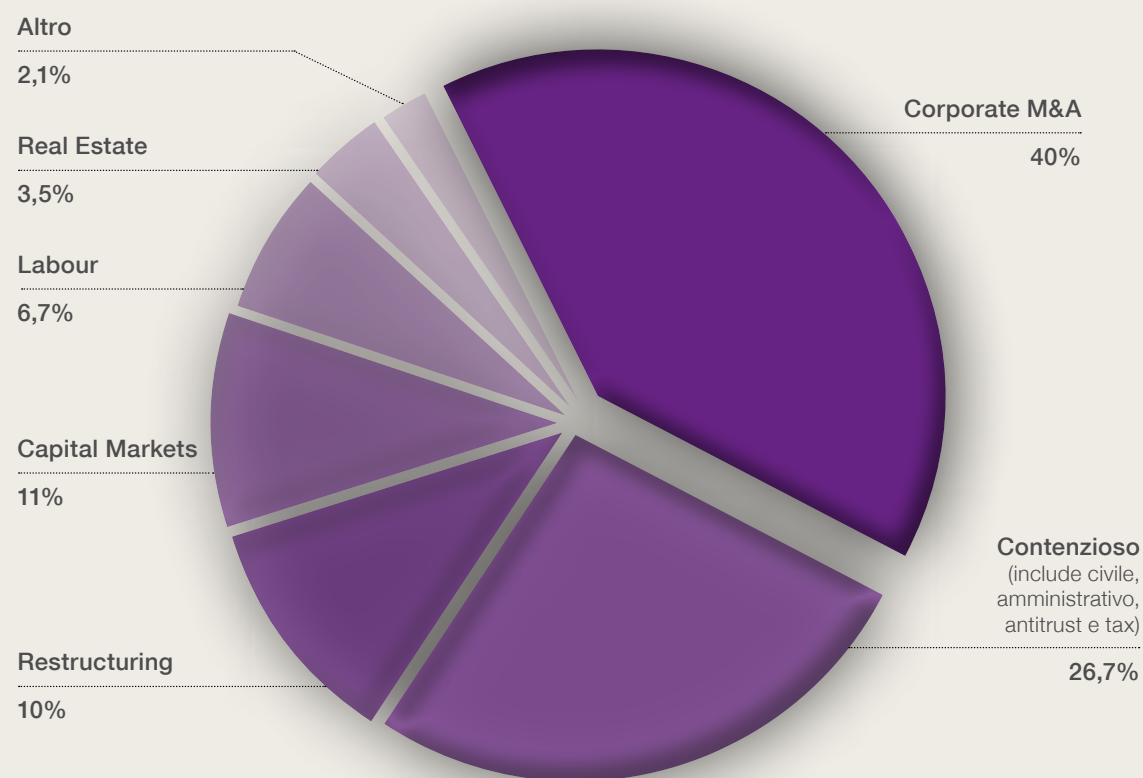
meno di 500 milioni di euro più i 900mila euro di spese legali liquidate dalla Corte.

LA PRACTICE
LITIGATION
IL DEAL
**CASSAZIONE LODO
MONDADORI**
LO STUDIO
ROPPO CANEPA
L'AVVOCATO
VINCENZO ROPPO
IL VALORE
494 MILIONI
**NUOVA FINESTRA
PER L'OBLIGAZIONARIO**

Sotto la lente anche il Capital Markets. Tre emissioni obbligazionarie di grosso calibro sono state portate a termine

I SETTORI CHE TIRANO

Percentuali di operazioni e mandati per settore di attività



* Periodo 16/09/2013 – 28/09/2013 • Fonte: *legalcommunity.it*

nel periodo. Si tratta dell'emissione benchmark senior a cinque anni da 1,25 miliardi di Unicredit; di quella da un miliardo, con scadenza 2020 di Telecom Italia; e il bond ibrido da 1,25 miliardi di Enel. Le presenze costanti in questo settore sono quelle di Allen& Overy e Linklaters. Il primo ha agito per Unicredit con un team composto da **Craig Byrne** e **Cristiano Tommasi**, coadiuvati da **Sarah Capella**. **Francesco Bonichi**, con **Michele Milanese**, hanno seguito

gli aspetti fiscali dell'emissione. Sempre Byrne e Tommasi con Capella e **Alessandra Pala**, invece, hanno assistito le banche (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A., Banco Santander, S.A., Deutsche Bank AG,


Craig Byrne



Claudia Parzani

London
Branch,
Mitsubishi
UFJ Securities
International
plc, SMBC
Nikko Capital
Markets
Limited, The
Royal Bank of
Scotland plc
e UniCredit

Bank AG) del bond Telecom. La compagnia telefonica è stata affiancata da Linklaters e in particolare da **Claudia Parzani, Paul Alexander e Francesca Renzulli**. Lo stesso studio ha assistito le banche (Barclays, Citigroup, Credit Suisse, Goldman Sachs, J.P. Morgan, Merrill Lynch, Morgan Stanley, Mitsubishi UFJ Securities e Mizuho Securities) sull'ibrido Enel. Il colosso elettrico, invece, è stato affiancato da Chiomenti e Proskauer Rose. Gianni Origoni Grippo Cappelli e Clifford Chance, infine, sono stati i consulenti fiscali per l'emittente e le banche. 

LA PRACTICE

CAPITAL MARKETS

IL DEAL

EMISSIONE BENCHMARK
SENIOR UNICREDIT

LO STUDI

ALLEN & OVERY

GLI AVVOCATO

CRAIG BYRNE
E CRISTIANO TOMMASI

IL VALORE

1,25 MILIARDI DI EURO

sono lieti di invitarLa alla tavola rotonda

L'attuazione della Direttiva AIFM tra criticità e opportunità per il private equity

Mercoledì 13 novembre • Ore 17.30 • Studio Morri Cornelli e Associati • Piazza Eleonora Duse, 2 • Milano

Per informazioni ed iscrizioni: www.legalcommunity.it - sezione eventi




è lieta di invitarLa alla tavola rotonda

IL PARACADUTE BUCATO STUDIO E IN HOUSE

Mercoledì 09 ottobre 2013 - Ore 17:00 - Carlton Hotel Baglioni - Via Senato, 5 - Milano



Interverranno

Stefan Brandes

Managing Partner Milano - Roedl & Partners

Enrico Castaldi

Partner - Castaldi Mourre & Partners

Giuseppe Catalano

General Counsel - Indesit

Alessandro De Nicola

Senior Partner - Orrick

Francesca Ferretti

Vice Presidente - AIGI (Associazione Italiana Giuristi d'Impresa)

Bruno Gattai

Partner - Gattai Minoli & Partners

Tanya Jaeger de Foras

General Counsel - Luxottica

Massimo Mantovani

General Counsel - Eni

Fulvio Pastore Alinante

Segretario Generale - ASLA

Umberto Simonelli

General Counsel - Brembo

Moderatore

Aldo Scaringella

legalcommunity.it

La partecipazione è gratuita e l'evento è stato accreditato dall'Ordine degli Avvocati di Milano con n. 3 crediti formativi.

In collaborazione con



Per informazioni ed iscrizioni

www.legalcommunity.it - sezione eventi

LIVOLSI SI ALLEA A IAQUINTA E AZIMUT SCALDA I MOTORI

Avvocati in società. Mentre i vertici delle istituzioni forensi si agitano e premono affinché il governo eserciti la delega prevista dalla nuova legge forense per la disciplina delle società tra avvocati (l. 247/2012, si legga l'articolo sull'edizione di [LC Mag del 16 settembre 2013](#)), accade che il mercato della consulenza si muova già nel senso dell'integrazione tra professionisti e capitali. La notizia della nascita di [Livolsi Iaquina & Partners](#) apre chiaramente nuovi scenari per il mercato. E rispetto ad altre realtà già esistenti (tanti avvocati di fatto lavorano per la gestione delle pratiche seriali per banche e gruppi assicurativi) promette di avere effetti dirompenti anche considerata la storia e la notorietà dei suoi fondatori.

Come raccontato dagli stessi iniziatori del progetto, questa boutique unisce le forze della Spa, Livolsi & Partners e dello studio Iaquina con l'obiettivo di affrontare il mercato della consulenza in maniera integrata.

PROFESSIONISTI IN CAMPO

La sinergia tra le due strutture ha, quindi, portato alla costituzione di una nuova boutique in cui non operano solo avvocati. I professionisti a cui fa riferimento la Livolsi laquinta & Partners, infatti, sono (oltre ai due name partner) **Massimo Bersani** e **Vito Germinario** (della Livolsi & Partners), **Donato Cecca**, **Alessio Reali**, **Luca Bellati**, **Simone Pascali** e **Stefano Di Salvo** (dello studio laquinta).

L'integrazione delle competenze e la ricerca di sinergie sono una costante nella strategia di mercato che la banca d'affari guidata da **Ubaldo Livolsi** (consigliere d'amministrazione di Fininvest, suo ex amministratore delegato, ex consigliere delegato Mediaset, nonché artefice della sua quotazione e attuale presidente di Convergenza Sa). Lo scorso mese di giugno, infatti, la sua società aveva già annunciato un accordo con l'americana Redwood Capital, per una collaborazione «negli ambiti della consulenza di finanza ordinaria, straordinaria e aziendale». L'accordo, che prevede una collaborazione in cui le due società monitoreranno opportunità nel merger & acquisition e nel Mediterraneo, ha fatto sì che la Livolsi & Partners sia diventata il referente italiano di Redwood, avendo accesso diretto al network internazionale della banca d'affari Usa.



Ubaldo Livolsi

IL MERCATO SI MUOVE VERSO LE AGGREGAZIONI

Con l'operazione annunciata assieme allo studio dell'avvocato **Tommaso laquinta**, che di recente ha assistito la Regione Piemonte e diversi Comuni nella battaglia ingaggiata dagli enti locali sui derivati, Livolsi chiude il cerchio e mette in piedi una struttura che unisce competenze in materia societaria, finanziaria

e legale facendo un passo in più rispetto al tentativo precedente della L&G, la boutique della consulenza aziendale, finanziaria e industriale, creata con **Gilberto Gabrielli** (ex Montedison e Abn Amro) a fine 2003 e chiusa nel 2012.

Il caso, a nostro avviso, mostra come tutto il dibattito sulla forma giuridica delle società tra avvocati lasci il tempo che trova. Il mercato si muove già nella direzione delle aggregazioni professionali. E la veste che a queste s'intende dare finisce con il rivelarsi una questione secondaria.

Per di più, quello di Livolsi laquinta non sembra destinato a rimanere un caso isolato. Anche Azimut, la più grossa sgr indipendente italiana, si appresta a entrare nel mondo della consulenza e a coinvolgere gli avvocati.

AVVOCATI
IN SOCIETÀ,
LA CONSULENZA
FA DA APRIPISTA

PIETRO GIULIANI HA CREATO AZIMUT GLOBAL COUNSELING

La società guidata dal vulcanico **Pietro Giuliani**, infatti, ha recentemente costituito (con atto registrato nello studio notarile Agostini Chiabbaro) la Azimut Global Counseling srl. Il progetto è ancora top secret, anche perché il gruppo sta ancora lavorando alla definizione di strategie e obiettivi. Ma nello statuto della società, messa in piedi con un capitale sociale di 10mila euro, è spiegato che il progetto punta allo sviluppo, «tramite società del gruppo e l'ausilio e/o il coordinamento di consulenti legali, fiscali e/o tecnici» di attività di consulenza e assistenza per «imprenditori, società e gruppi di società, finalizzate allo sviluppo della loro programmazione economica, gestionale, commerciale e finanziaria e per eventuali operazioni di acquisizione e/o dismissioni e di accesso al mercato regolamentato». 

M&A, BIG DEAL? PER MOLTI MA NON PER TUTTI

Record di presenza straniera sui mandati. Il 42% degli studi impegnati sulle grandi operazioni non ha nemmeno una sede in Italia. Bonelli Errede, Gianni Origoni e Chiomenti riconquistano il podio.



IL NUOVO CHE NASCE DALL'ESPERIENZA

Gattai, Minoli & Partners nasce alla fine del 2012 su iniziativa degli avvocati Bruno Gattai e Luca Minoli che, insieme ad un gruppo storico di soci, decidono di avviare un'esperienza tutta italiana, dopo una lunga attività nell'ambito di un network internazionale.

Una realtà nuova, giovane e dinamica, ma basata sul track record d'eccellenza di 35 professionisti che sono stati protagonisti di alcune delle più importanti operazioni degli ultimi anni in Italia.

LE AREE DI ATTIVITÀ:

- › Diritto societario e commerciale
- › Fusioni e acquisizioni – Private Equity
- › Diritto bancario e finanziario
- › Ristrutturazioni
- › Real estate
- › Capital Markets
- › Contenzioso

Fusioni e acquisizioni, il mercato diventa sempre più cross border. La classifica degli studi attivi in questo settore elaborata da *legalcommunity.it* sulla base dei dati Merger Market parla chiaro. Prendendo in considerazione le prime 40 posizioni, in cui le law firm sono ordinate in base al valore complessivo dei deal seguiti tra gennaio e settembre 2013, emerge un dato sorprendente: non solo 27 di queste realtà appartengono



© Santiago Cornejo - Fotolia.com

a un'organizzazione internazionale, ma addirittura 17 (il 42%) di questi 27 non hanno sede in Italia: da De Brauw a Wachtell Lipton, passando per Weil Gotshal e Kirkland Ellis.

È la fotografia che il mercato dei servizi legali dà del processo di trasferimento all'estero delle partecipazioni di controllo o delle proprietà di tanti campioni nazionali. L'accordo tra soci Telco sul riassetto della holding che controlla Telecom Italia è solo l'ultimo e i più recente esempio. [L'operazione](#) ha visto impegnati i partner di Chiomenti al fianco di Generali, Intesa Sanpaolo e Mediobanca, azionisti italiani di Telco. Mentre Clifford Chance ha agito per Telefonica, colosso spagnolo delle Tlc destinato a diventare primo azionista dell'ex monopolista di Stato. Tra denaro e carta gli spagnoli hanno messo sul piatto poco meno di 850 milioni, (per la precisione 841) per arrivare al 70% del capitale e a un'equivalente quota del [bond Telecom](#). Le prossime operazioni in pista sono quelle che riguardano Alitalia, con Air France pronta a salire al 50% aderendo all'aumento di capitale da 300 milioni che la compagnia si appresta a varare, dove Bonelli Erede Pappalardo e Latham & Watkins stanno già scaldando i

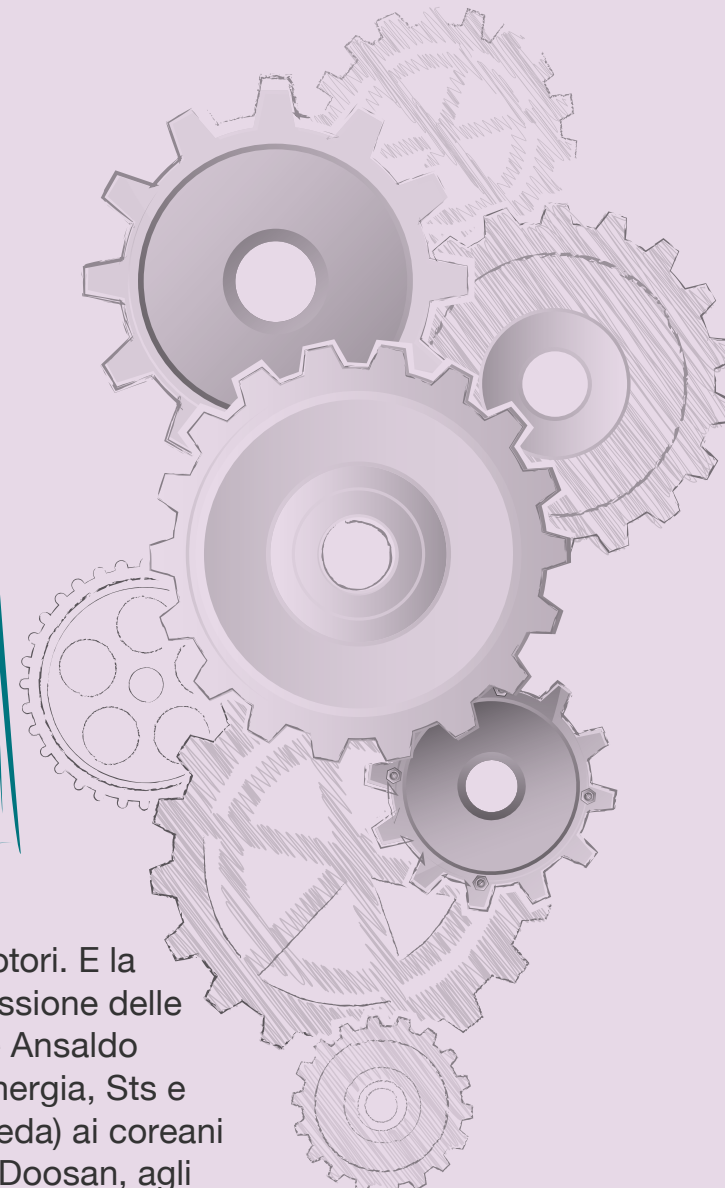


Sergio Erede

motori. E la cessione delle tre Ansaldo (Energia, Sts e Breda) ai coreani di Doosan, agli americani di General Electric e ai giapponesi di Hitachi.

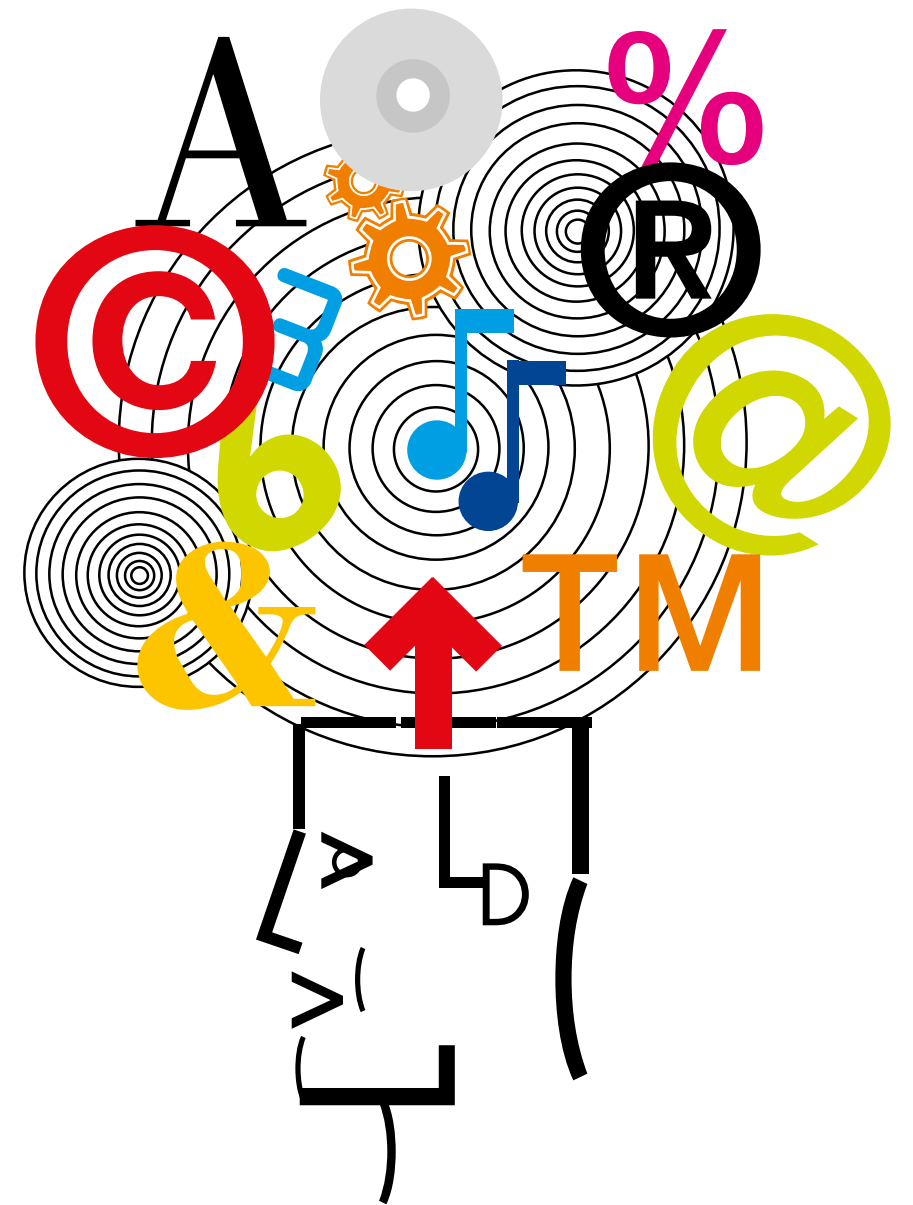
LE OPERAZIONI PIÙ RICCHE

I deal cross border non sono solo quelli che animano maggiormente il mercato dell'M&A ma spesso sono anche i più ricchi. Il terzo trimestre 2013 si è aperto con l'acquisizione dell'80% di [Loro Piana](#) da parte della holding del lusso francese Lvmh: un'operazione da 2,2 miliardi di euro che è stata seguita da Bonelli Erede Pappalardo che ha assistito il gruppo che controlla Louis Vuitton e da Chiomenti, al fianco della casa di moda italiana.



Le idee
sono la vita
della tua impresa.

Noi il suo sistema immunitario.



CORPORATE, IP & TMT LAWYERS

 **RSINGHER ORTU**
a v v o c a t i a s s o c i a t i

www.orsingher.com

MILANO Via Marco De Marchi, 7 - 20121 Milano, Italy / T +39 02 89075050 / F +39 02 62086008

ROMA Piazza di Campitelli, 3 - 00186 Roma, Italy / T +39 06 45599200 / F +39 06 69970021

1. Classifica studi per valore operazioni seguite

	Studi legali	Valore*	Operazioni
1	Bonelli Erede Pappalardo	8.764	14
2	Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners	7.922	11
3	Chiomenti	7.861	20
4	d'Urso Gatti e Bianchi - Studio Legale Associato	4.961	16
5	Linklaters	4.841	5
6	Freshfields Bruckhaus Deringer LLP	4.606	12
7	De Brauw Blackstone Westbroek	3.939	2
8	Jones Day	3.733	3
9	Latham & Watkins LLP	3.698	6
10	Herbert Smith Freehills	3.237	2
11	Legance	3.174	5
12	Studio Legale Carbonetti	3.063	3
13	Labruna Mazziotti Segni	2.958	6
14	Simpson Thacher & Bartlett LLP	2.865	2
15	Clifford Chance LLP	2.729	13
16	Weil Gotshal & Manges LLP	2.653	2
17	Davis Polk & Wardwell LLP	2.653	1
18	Macfarlanes	2.653	1
19	Slaughter and May	2.653	1
20	Wachtell, Lipton, Rosen & Katz	2.653	1
21	Sullivan & Cromwell LLP	2.400	2
22	De Pardieu Brocas Maffei	2.400	1
23	Kirkland & Ellis LLP	2.260	1
24	Baker & McKenzie	2.169	6
25	Homburger	2.105	2
26	Skadden Arps Slate Meagher & Flom LLP	1.860	2
27	Giliberti Pappalettera Triscornia e Associati	1.813	5
28	White & Case LLP	1.369	2
29	Orsingher Ortu - Avvocati Associati	1.286	2

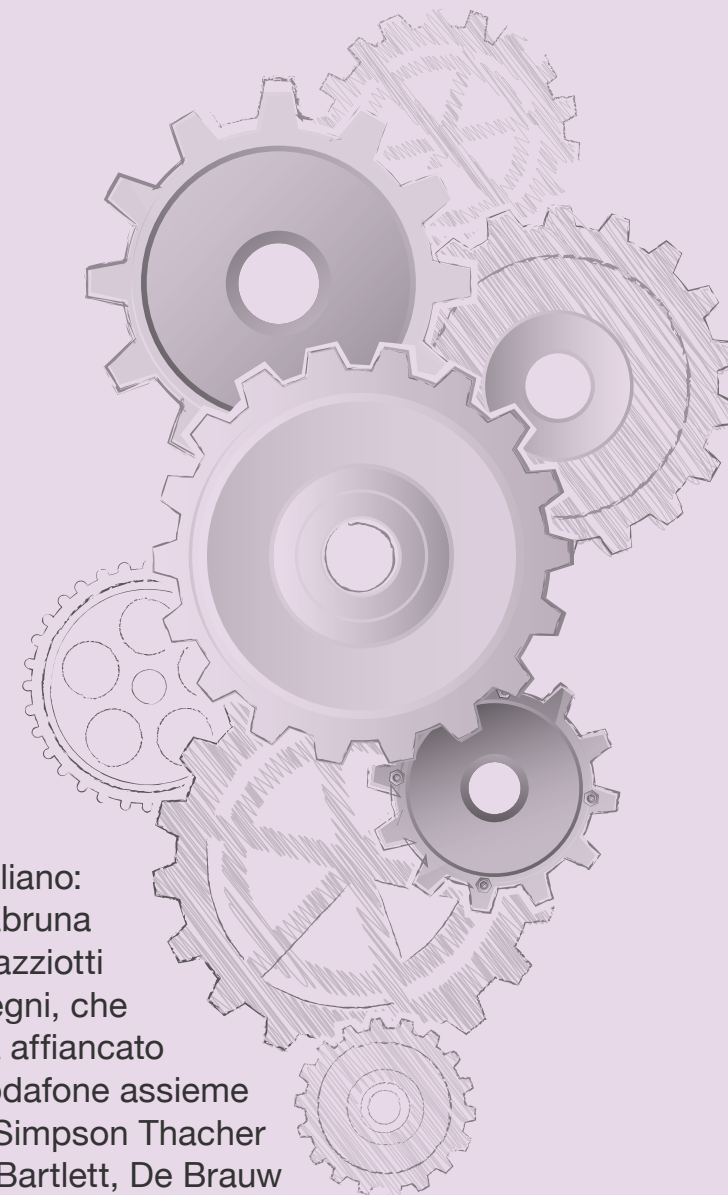
Tra le operazioni di valore superiore al miliardo, oltre a quella di Lvmh, c'è stata la vendita da parte di Borletti Group e Deutsche Asset & Wealth Management RREEF Real Estate dei grandi magazzini Printemps di Parigi a Divine Investments che ha sborsato 1,6 miliardi. I venditori sono stati assistiti da Freshfields Bruckhaus Deringer, mentre i venditori si sono affidati a due cabinet francesi: Bouvy Meyer e Darrois Villey Maillot Brochier.

Più recente, invece, è stata l'acquisizione da parte di Vodafone Group della quota del 23% di Vodafone Italia (ex Omnitel) detenuta da Verizon, seguita allo scioglimento della joint venture tra inglesi e americani sul fronte wireless. L'operazione, del valore di 2,653 miliardi ha visto in campo la bellezza di nove studi legali tra cui un solo

italiano:
Labruna
Mazziotti
Segni, che
ha affiancato
Vodafone assieme
a Simpson Thacher
& Bartlett, De Brauw
Blackstore Westbroek e
Slaughter and May.

IL PODIO: TORNANO I BIG 3

Il podio dei primi nove mesi del 2013, tenendo conto del valore delle operazioni seguite, vede nuovamente presenti tutte e tre le law firm del cosiddetto magic circle italiano: Bonelli Erede Pappalardo guida la classifica con 14 operazioni per 8,7 miliardi di euro; Gianni Origoni Grippo Cappelli segue a ruota con 12 operazioni per 8,122 miliardi, mentre Chiomenti è terzo con 20 deal all'attivo per un valore complessivo di 7,8 miliardi di euro. Eccetto Gianni Origoni, che



segue: tabella 1. Classifica studi per valore operazioni seguite

	Studi legali	Valore*	Operazioni
30	BBH, advokatni kancelar. v. o. s	1.286	1
31	Ploum Lodder Princen OWA	1.286	1
32	Gattai Minoli & Partners	1.161	5
33	Pirola Pennuto Zei & Associati	1.161	3
34	Facchini Rossi Scarioni	1.130	2
35	Vitali Romagnoli Piccardi e Associati Studio Legale e Fiscale	1.130	1
36	Paul Hastings LLP	1.080	1
37	Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP	1.053	3
38	Shearman & Sterling LLP	667	5
39	Fried Frank Harris Shriver & Jacobson LLP	574	1
40	Bouvy Meyer	480	1

* mln di euro • Fonte: Merger Market

ha mantenuto la posizione rispetto allo stesso periodo del 2012 (anche se un anno fa le operazioni portate a casa erano state 16 per un valore di 7,5 miliardi), sia Bonelli Erede sia Chiomenti hanno migliorato la performance. Lo studio fondato da **Sergio Erede**, infatti era terzo (con 14 operazioni per 6,8 miliardi) mentre lo studio guidato da **Carlo Croff** era addirittura sesto (con 32 operazioni annunciate pari a 5,2 miliardi). D'Urso Gatti e Bianchi, che un anno fa era primo (18 operazioni per 9,3 miliardi),



Francesco Gianni

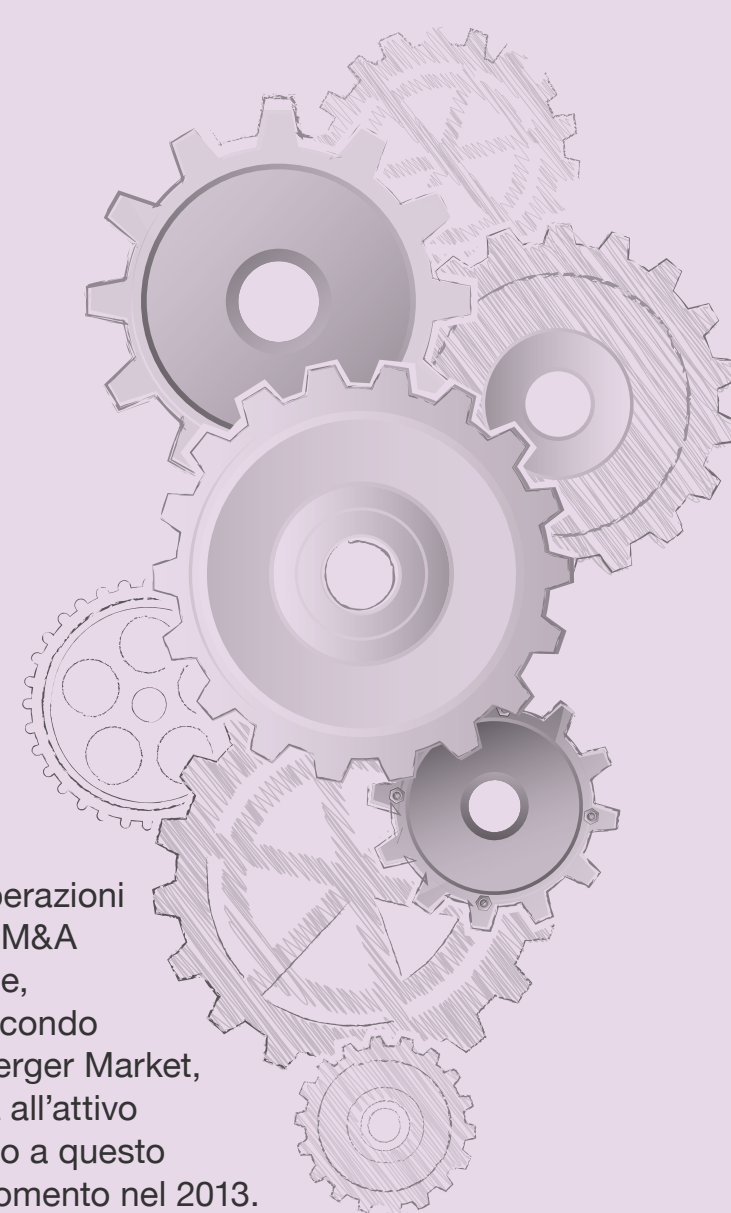
L'EXPLOIT DI LMS SCALDA LOMBARDI

Se si guarda, invece, all'attività del terzo trimestre, lo studio che ha messo a segno il maggior numero di deal di valore più elevato è stato Labruna Mazziotti Segni. Nei giorni in cui prendeva forma il divorzio tra i fondatori (sull'edizione di [Mag del 16 settembre](#) abbiamo dato in esclusiva il passaggio di Segni a Lomabrdi Molinari), la boutique, nata nel 2006 con un clamoroso spin off da Gianni Origoni, chiudeva ben quattro delle sei

nei primi nove mesi del 2013 si ritrova quarto con 16 operazioni per un valore complessivo di 4,9 miliardi. Seguono, in quinta posizione, Linklaters (5 deal per 4,8 miliardi) e poi Freshfields, (12 mandati per 4,6 miliardi) che nello stesso periodo del 2012, invece, era quarto. Lo studio guidato da **Nicola Asti**, tuttavia, si conferma il più costante tra gli internazionali nell'attività di M&A d'alto livello.

operazioni di M&A che, secondo Merger Market, ha all'attivo fino a questo momento nel 2013.

La più importante, ovviamente, è stata quella relativa a Vodafone Italia. Ma nel track record compaiono anche la vendita della partecipazione (56,4%) di Rcs in Dada da parte di Orascom, deal da 83 milioni in cui lo studio ha agito per il gruppo editoriale milanese; l'acquisizione da 85 milioni di 3F chimica da parte dei finlandesi di Kemira Oyj, affiancati da **Andrea Mazziotti** (socio che ha guidato anche l'operazione Vodafone) e l'acquisizione di Ca'Puccino da parte di B4 Investimenti. Tutte queste operazioni sono state seguite, come detto, da Mazziotti o da **Antonio Segni**, ovvero dai soci dello studio che il prossimo gennaio



ESPERIENZA COMPETENZA FLESSIBILITÀ

R&P Legal è uno studio legale nazionale indipendente, con articolate e flessibili connessioni internazionali. Fondato nel 1949, conta 100 professionisti, tra avvocati e fiscalisti che offrono assistenza e consulenza in tutte le aree del diritto, con specifiche esperienze in diversi settori di mercato ed economici.



WWW.REPLEGAL.IT

TORINO

Via A. Avogadro, 26
10121 Torino
torino@replegal.it
+39 011 5584111
+39 011 5611206 fax

MILANO

Piazzale L. Cadorna, 4
20123 Milano
milano@replegal.it
+39 02 880721
39 02 8807222 fax

ROMA

Via Ludovisi, 16
00187 Roma
roma@replegal.it
+39 06 977451
+39 06 8078804 fax

AOSTA

Via B. Festaz, 66
11100 Aosta
aosta@replegal.it
+39 0165 235166
+39 0165 31719 fax

BUSTO ARSIZIO

Via Goito, 14
21052 Busto Arsizio (VA)
bustoarsizio@replegal.it
+39 0331 638573
+39 0331 632312 fax

2. Classifica studi per numero di operazioni seguite

	Studi legali	Valore*	Operazioni
1	Chiomenti	7.861	20
2	d'Urso Gatti e Bianchi - Studio Legale Associato	4.961	16
3	Bonelli Erede Pappalardo	8.764	14
4	Clifford Chance LLP	2.729	13
5	Freshfields Bruckhaus Deringer LLP	4.606	12
6	NCTM	348.0	12
7	Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners	7.922	11
8	Pedersoli e Associati	313.0	10
9	CMS	334.0	7
10	BLF Studio Legale	155.0	7
11	Orrick Herrington & Sutcliffe LLP	30.0	7
12	Latham & Watkins LLP	3.698	6
13	Labruna Mazziotti Segni	2.958	6
14	Baker & McKenzie	2.169	6
15	Linklaters	4.841	5
16	Legance Studio Legale Associato	3.174	5
17	Giliberti Pappalettera Triscornia e Associati	1.813	5
18	Gattai Minoli & Partners	1.161	5
19	Shearman & Sterling LLP	667	5
20	Hogan Lovells	214	5
21	DLA Piper	150	5
22	CBA	39	5
23	Ashurst	14	5
24	Russo De Rosa Bolletta e Associati	123	4
25	Allen & Overy LLP	115	4
26	R&P Legal	111	4
27	La Torre Morgese Cesàro Rio	4	4
28	Jones Day	3.733	3
29	Studio Legale Carbonetti	3.063	3

2014 daranno vita alla sede romana di Lombardi Molinari, anzi, di Lombardi Molinari Segni. E questi risultati preludono all'ingresso dello studio guidato da **Giuseppe Lombardi** nell'M&A di prima fascia dove, almeno stando ai dati riportati da Merger Market per i primi nove mesi del 2013, è quasi assente.

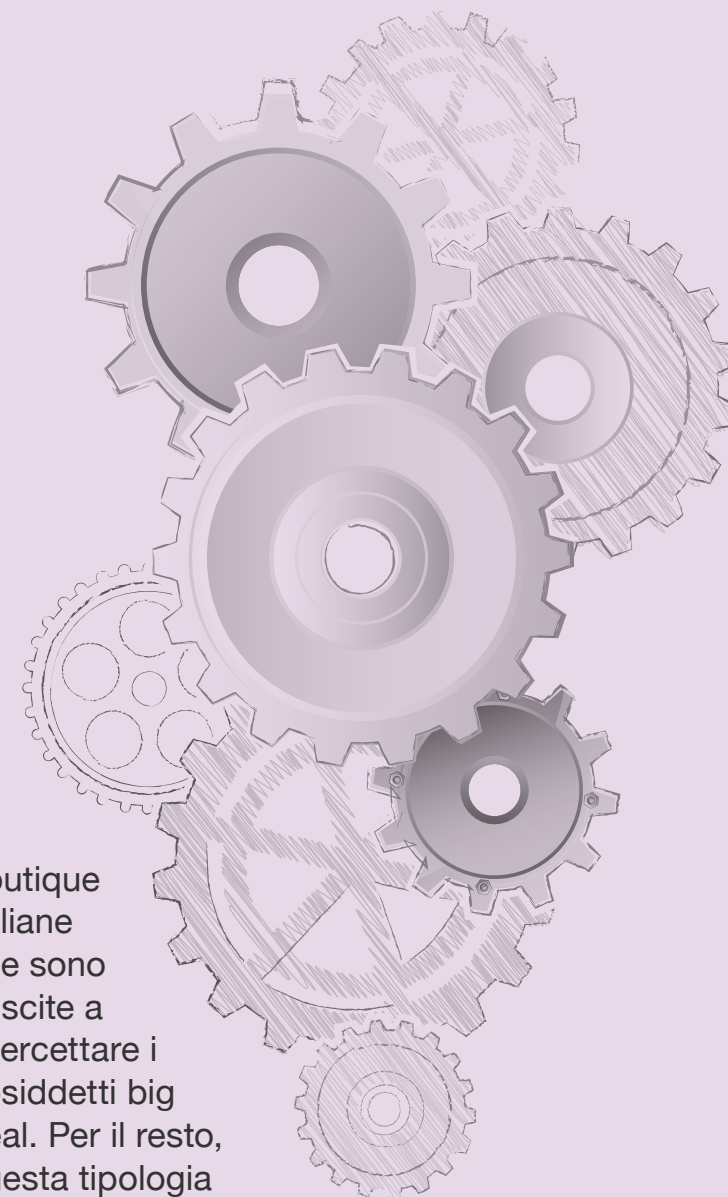
POCO SPAZIO PER LE BOUTIQUE

Lms, con Legance (5 operazioni per 3,174 miliardi) e Carbonetti (3 deal per 3,063 miliardi) che hanno beneficiato del ruolo avuto nell'operazione con cui Atlantia ha acquisito Gemina, sono tra le poche boutique o super-

boutique italiane che sono riuscite a intercettare i cosiddetti big deal. Per il resto, questa tipologia di studi sembra tornata ai margini del mercato.

A parlare sono sempre i dati. Gattai Minoli, che aveva cominciato l'anno con uno sprint (a marzo aveva già due operazioni, tra cui l'acquisizione di Cerved da parte di Cvc Capital, per 1,130 miliardi), si è fermato a 5 per un valore complessivo di 1,161 miliardi. Il che significa, ovviamente, che lo studio non ha smesso di lavorare e di raccogliere mandati di M&A, ma che le operazioni maturate avevano una taglia decisamente più piccola.

Cinque operazioni anche per Giliberti Pappalettera Triscornia, che però sul fronte del valore ha messo assieme



segue: tabella 2. Classifica studi per numero di operazioni seguite

	Studi legali	Valore*	Operazioni
30	Pirola Pennuto Zei & Associati	1.161	3
31	Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP	1.053	3
32	Legale Pavesi Gitti Verzoni	146	3
33	KPMG (legal division)	49	3
34	Alpeggiani & Associati	0	3
35	De Brauw Blackstone Westbroek	3.939	2
36	Herbert Smith Freehills	3.237	2
37	Simpson Thacher & Bartlett LLP	2.865	2
38	Weil Gotshal & Manges LLP	2.653	2
39	Sullivan & Cromwell LLP	2,4	2
40	Homburger	2.105	2

* mln di euro • Fonte: Merger Market

deal per 1,813 miliardi. Sopra il miliardo anche Orsingher Ortu, che comincia a beneficiare degli effetti dell'arrivo di Mario Ortu da Freshfields Bruckhaus



NCTM PERDE POSIZIONI

Il dato, leggendo tra le righe delle classifiche Merger Market, conferma la scarsità di grosse operazioni disponibili sul fronte domestico, ma non solo. Detto in altre parole, in generale i big deal non arrivano perché non ci sono, ovvero sono pochissimi. Almeno se si considera quelli in cui è coinvolta l'Italia. A farne le spese in maniera piuttosto marcata, nel periodo, è stato anche Nctm, nonostante

Deringer: due operazioni per 1,286 miliardi. Mentre Pedersoli e Associati, pur avendo lavorato a 10 deal, ha messo assieme operazioni per un valore complessivo di 310 milioni di euro. Stesso discorso per Blf (7 operazioni per 155 milioni) o Pavesi Gitti Verzoni (3 mandati per complessivi 146 milioni).

un'operazione su due, tra quelle seguite, fosse cross border. Il che, comunque, dimostra che le dimensioni e il raggio d'azione internazionale dello studio non sono garanzia di posizionamento.

La Law Firm fondata da **Paolo Montironi** e **Alberto Toffoletto**, nei primi nove mesi del 2013, ha lavorato tanto (12 deal messi a segno) ma su dossier di valore contenuto (348 milioni in totale). Nello stesso periodo del 2012, invece, Nctm aveva totalizzato 16 operazioni per 4,039 miliardi. 🏢



Paolo Montironi

LOMBARDI MOLINARI SEGNI

I 3 VANTAGGI

E LE 5 INCOGNITE

Sul fatto che l'unione annunciata, dopo l'anticipazione di *legalcommunity.it*, tra lo studio Lombardi Molinari e il gruppo di avvocati che ha deciso di seguire **Antonio Segni** in uscita da Lms ([si veda il numero di Mag del 16 settembre 2013](#)) rappresenti l'operazione più interessante realizzata sul mercato legale nel corso dell'anno, ci sono pochi dubbi.

Molti di più, a giudicare da quanto dicono i concorrenti dello studio fondato da **Giuseppe Lombardi** e **Ugo Molinari**, ce ne sono, invece, sulla possibilità che questa unione possa



Giuseppe Lombardi e Ugo Molinari

funzionare e portare alla superboutique i risultati per i quali è stata concepita.

Ma andiamo con ordine.

Secondo quanto *legalcommunity.it* è riuscito a ricostruire, la ricerca di un partner strategico da parte di Lombardi Molinari andava avanti da quasi un anno. Tra gli incontri e i contatti avuti, in particolare, lo studio era stato a un passo da firmare l'integrazione con la base italiana di una law firm americana. Uno studio che nella Penisola ha dimensioni molto inferiori a quelle di Lombardi Molinari ma che a livello globale conta su una storia secolare (le sue origini risalgono al 1888), oltre 700 avvocati nel mondo e un giro d'affari di 550 milioni di dollari circa.

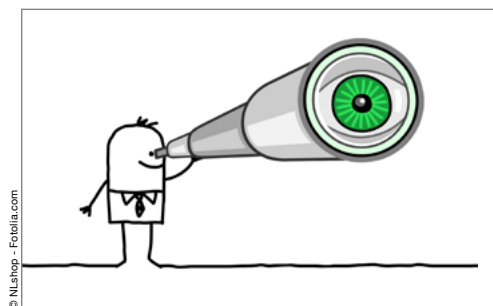


Antonio Segni

L'apparentamento con una struttura così ingombrante, secondo fonti vicine alla trattativa, avrebbe finito con il raffreddare gli entusiasmi iniziali con cui era partito il dialogo tra gli avvocati italiani della law firm e i due leader di Lombardi Molinari e Associati.

Dopo alcuni altri incontri, si è presentata l'occasione Segni Mazziotti Vermicelli. E si è rivelata presto la soluzione perfetta visto che avrebbe portato allo studio i tre elementi di cui era alla ricerca da tempo: rafforzamento sul fronte corporate M&A, apertura internazionale e una base romana.

Per Segni e soci, da tempo in cerca di una exit strategy dall'associazione fondata nel 2006 con **Fabio Labruna**, questa operazione presentava, invece, il vantaggio di mantenere l'avviamento creato negli anni, venendo investiti della responsabilità di un'apertura ex novo nella Capitale, di conservare (almeno per Segni) il nome in ditta e di diventare la terza gamba di una delle realtà più prestigiose sul mercato. Insomma, da un lato e dall'altro, la fusione presentava numerosi atout e pochi, pochissimi, nodi da sciogliere. Tuttavia, a ben guardare, qualche incognita sull'esito finale di questa integrazione c'è.



1. VISIONE STRATEGICA

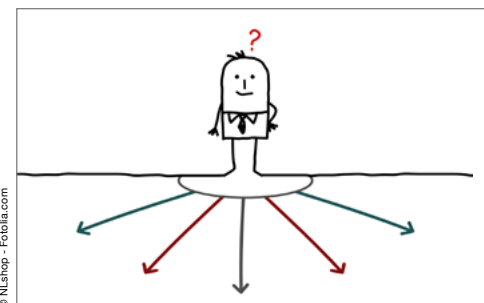
La prima questione che alcuni osservatori sollevano riguarda la visione strategica. In operazioni di questo genere è fondamentale che i professionisti che danno vita a una nuova struttura abbiano una idea chiara e unitaria di quelli che sono gli obiettivi da conseguire e del modo in cui l'unione delle forze possa contribuire alla crescita del fatturato dello studio e al miglioramento del suo posizionamento.



2. INTEGRAZIONE VERA

Il che si collega al rischio principale che in molti hanno visto in questa operazione: il fatto che, alla fine, si risolva nella nascita di due strutture sostanzialmente separate,

ma sotto un'unica insegna. Sono moltissimi i casi nella storia del mercato legale italiano in cui la fusione tra gruppi di professionisti così consolidati non è riuscita a realizzare un vero amalgama tra competenze e avvocati. Il fatto che il gruppo di Segni sia destinato alla sede romana, in questo senso, potrebbe non aiutare o rendere più lunghi i tempi per la realizzazione di una vera integrazione sinergica.



3. CAMBIO DI PASSO

Lo studio mettendo a segno questa operazione, seguita di qualche mese all'integrazione del professor Franco Anelli e degli avvocati dell'ex studio Schlesinger Anelli, ha realizzato una crescita per linee esterne assolutamente inusuale per la sua storia. La notizia dell'arrivo di Segni e soci è sembrata cogliere di sorpresa i partner della super boutique di Giuseppe

I PRECEDENTI

Si fa presto a dire integrazione. Quando si parla di unioni professionali, la realizzazione di un accordo di fusione o integrazione finisce spesso con il rivelarsi la cosa meno complicata da fare.

A dimostrarlo sono tantissimi casi. Tra i più noti o recenti, per esempio, c'è quello della integrazione tra un gruppo di soci dell'ex studio Vita Samory Fabbrini e Orrick avvenuta nel 2009. In quell'occasione, **Luca Fabbrini** assieme ai soci **Guido Testa**, **Francesco Seassaro**, **Giovanni Carcaterra** e **Paolo Carrière** si trasferirono nello studio americano guidato da **Alessandro De Nicola**. Un'operazione di cui oggi non è quasi più rimasta

traccia, dato che nelle fila della law firm sono rimasti solo Testa e Seassaro (che ricopre il ruolo di special counsel). Gli ultimi a cambiare casacca sono stati **Carcaterra**, passato a Lega Colucci e **Fabbrini** entrato in Cba. Quest'ultimo studio, nel 2006, realizzò l'integrazione con la boutique Varrenti e Associati, ma anche dei soci che all'epoca seguirono **Alessandro Varrenti** in questo

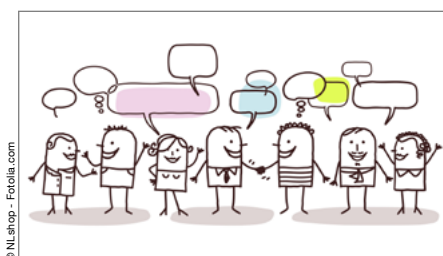


Marcello Agnoli

passaggio, oggi, nello studio Cba non è rimasto nessuno ad eccezione di Varrenti.

Vicenda analoga si è avuta in Pirola Pennuto Zei. Il gigante della consulenza fiscale e tributaria, nel 2008, inglobò lo spin off di Pavia Ansaldo, Agnoli Bernardi. L'integrazione tra le due strutture ha incontrato molti ostacoli fin da subito, a cominciare dalle resistenze di alcuni degli avvocati ex Pavia che non digerirono facilmente l'idea di diluirsi in una struttura con una preponderante anima fiscale. Anche in questo caso, molti degli ex Agnoli Bernardi hanno abbandonato il gruppo nel corso degli anni, incluso **Marcello Agnoli**. In squadra sono rimasti solo **Francesca Lodigiani**, **Maurizio Bernardi** e **Giorgio Spanio**. 🗣️

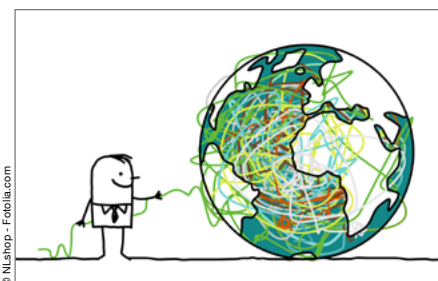
Lombardi che alla fine ha dovuto comunicare, dopo sole 24 ore, le promozioni interne previste per il 2014. Evitare i contraccolpi di una crescita troppo veloce rispetto agli standard, sarà sicuramente uno degli impegni più gravosi della gestione di questo nuovo corso.



4. COSTRUZIONE DI UNA CULTURA ASSOCIATIVA

La questione mette in luce un'altra sfida per il nascente Lombardi Molinari Segni ossia, la costruzione di una vera cultura associativa. Le anime dello studio, che in una fase iniziale avranno identità chiaramente distinte, dovrebbero riuscire a fondersi, accomunate dalla partecipazione a un'unica struttura professionale capace di annullare o ridurre al minimo i personalismi. Un traguardo che si preannuncia preceduto da un lungo

cammino. Giusto per capire, pare che lo statuto dello studio Lombardi Molinari, puntualizzi che la biblioteca è di proprietà esclusiva dell'avvocato Lombardi...



5. APERTURA INTERNAZIONALE

Come accennato, tra le ragioni che hanno propiziato questa fusione c'è la ricerca di un posizionamento internazionale. Sicuramente, il team di Antonio Segni ha le carte in regola per giocare anche in partire cross border. Ma bisogna valutare se tanto basterà a centrare l'obiettivo. O se lo studio Lombardi Molinari Segni dovrà valutare anche l'opportunità di realizzare delle aperture all'estero come hanno fatto molti competitor interessati a sviluppare business internazionale negli ultimi anni. 

KREITA
ne combiniamo di tutti i colori

corporate image
visual design
web design
editorial design
photo - print

info@kreita.com
www.kreita.com

SKADDEN ARPS METTE GLI OCCHI SU LABRUNA

Il suo studio continuerà a chiamarsi Lms e ad avere una sede a Roma. Tra i clienti: Eni, Ferrero e Unicredit



La storia della separazione professionale tra **Antonio Segni** e **Fabio Labruna**, proprio come una medaglia, ha due facce. La prima è quella che riguarda l'avvocato che si appresta a diventare name partner dello studio Lombardi Molinari e ad aprire, assieme ai soci **Andrea Mazziotti** e **Federico Vermicelli**, la sede di Roma della super boutique milanese. La seconda è quella relativa al socio rimasto a capo dell'ufficio di Milano. Dai corridoi di corso Magenta, però, non trapela nulla. Pare, infatti, che tra Labruna e Segni ci sia un impegno a mantenere un assoluto silenzio stampa, almeno fino alla fine dell'anno.

Detto questo, però, le voci di mercato raccolte da *Mag by legalcommunity.it* riferiscono di un interessamento da parte di Skadden Arps alla situazione.

GLI OCCHI SULL'ITALIA

È dall'inizio del 2013 che la law firm americana sta monitorando il mercato della Penisola alla ricerca di un partner con il quale mettere in piedi una presenza diretta.

Lo scorso mese di marzo erano circolate diverse ipotesi. Si parlò di un possibile "ritorno di fiamma" con Chiomenti, che dal 2001 al 2008 rimase legato a Skadden Arps da una joint venture, terminata dopo la svolta asiatica della strategia

d'internazionalizzazione dello studio. Poi fu la volta della potenziale acquisizione di Gattai Minoli & Partners, studio appena nato dallo spin off guidato da **Bruno Gattai**, ex managing partner di Dewey & LeBoeuf in Italia, da Grimaldi Studio legale. Ma anche questa ipotesi sembra del tutto tramontata.

La fine dell'associazione professionale tra Segni e Labruna, invece, a detta di molti potrebbe spingere gli americani di Skadden Arps a studiare una proposta. In questi mesi, la law firm non ha smesso di investire sull'Italia. E ha rafforzato il suo Italian desk affiancando al socio **Lorenzo Corte** anche il counsel

Sandro De Bernardini.

Ma cosa troverebbero gli avvocati del colosso legale di New York (che già conta 1.866 avvocati sparsi in 22 sedi nel mondo e un giro d'affari di circa 2 miliardi di dollari) se venissero a fare una sorta di due diligence su Lms?



LMS RESTA CON OLTRE 30 AVVOCATI

Lo studio guidato da Labruna, dopo la separazione della struttura di Roma, dovrebbe continuare a contare su oltre 30 professionisti.

Fatta eccezione per l'equity capital market e, in modo parziale per il corporate, tutte le altre practice area (antitrust, fiscale, contenzioso, banking, real estate, etc) dello studio (10 partner) dovrebbero restare intatte, essendo tutte basate a Milano. A Roma, comunque, Lms (il nome dovrebbe rimanere questo) continuerà ad avere una presenza con i soci **Felice D'Acquisto** e **Annalisa Esposito**.

Ma i principali punti di forza della struttura sono nel Litigation, dove opera **Francesco Ruggeri Laderchi** impegnato in prima persona nei processi di uno dei principali contenziosi "mass tort" del Paese (l'incidente ferroviario di Viareggio). Con il dipartimento di contenzioso dello studio collabora anche il noto processualista **Giovanni Verde** (già Vicepresidente del Consiglio Superiore della Magistratura).



Fabio Labruna

PUNTI DI FORZA E CLIENTI

Il contenzioso è materia che cura lo stesso Labruna, attivo anche sul fronte dell'M&A e del private equity (in passato ha assistito Bain Capital, Goldman Sachs e KKR).

Nel Tax, lo studio continuerà a schierare Felice d'Acquisto, responsabile affari giuridici della Ford Motor Company per l'Italia per circa 10 anni. Mentre nell'Antitrust dovrebbero continuare a esserci **Renato Nazini**, professore al Kings College di Londra e **Barry E. Hawk**, senior counsel di Lms e soprattutto ex socio di Skadden Arps.

Quanto al portafoglio clienti, Eni, Ferrero, Unicredit sono tra quelli più assidui, a cui poi si aggiungono diversi nomi stranieri.

POCA APERTURA ALLE ALLEANZE

Certo, Skadden Arps si troverebbe dinanzi una struttura che fino a oggi ha portato avanti una strategia di "indipendenza" e non ha mai nemmeno voluto dare vita a semplici alleanze formali, preferendo lavorare regolarmente con diversi studi internazionali con i quali ha un rapporto oramai consolidato. E questo fa capire che un'eventuale trattativa sarebbe tutt'altro che in discesa.

Inoltre, fonti vicine allo studio, sottolineano che fino alla fine del 2013 «la strategia sarà quella di continuare il percorso di crescita, rafforzare l'ufficio di Roma e continuare a sviluppare le principali practice area». 



sono lieti di invitarLa alla tavola rotonda

Aggregare e Internazionalizzare Strumenti per la Crescita

Giovedì 21 novembre 2013 - Ore 16:30
Studio Masotti Berger - Corso Magenta, 56 - Milano

Per informazioni ed iscrizioni: www.legalcommunity.it - sezione eventi





Auguri



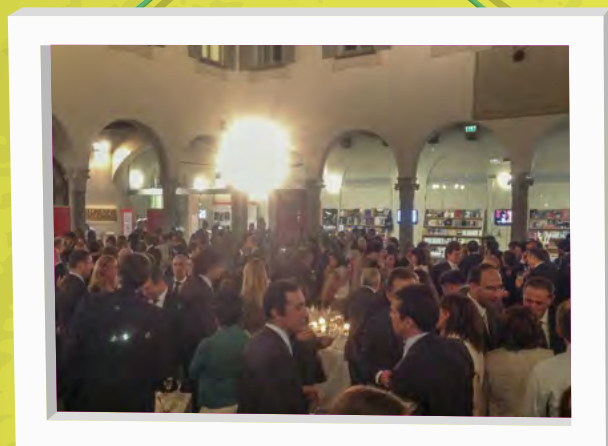
Il managing partner
Massimiliano Mostardini



da sx. l'ing Gianfranco Dragotti
e Giovanni Galimberti



da sx. Francesco Torelli
ed Enrico Feltri di Italcementi



I 500 presenti



I "birds"

Lunedì 23 settembre Bird & Bird ha festeggiato con uno spettacolo teatrale e poi cocktail i suoi 10 anni in Italia. Circa 500 persone hanno affollato il rinfresco di fine serata e fra queste, anche noi di *legalcommunity.it*. Un po' come degli Intrusi, abbiamo immortalato alcuni momenti che riportiamo in immagini fotografiche.



La terrazza

Giovedì 26 settembre Linklaters ha inaugurato i suoi nuovi uffici. Hanno partecipato oltre 300 invitati, tra cui molti General Counsel: Umberto Simonelli (Brembo), Laura Furlanetto (Maire Tecnimont), Daniela Della Rosa (Gucci), Sandra Mori (Coca Cola)...



La festa



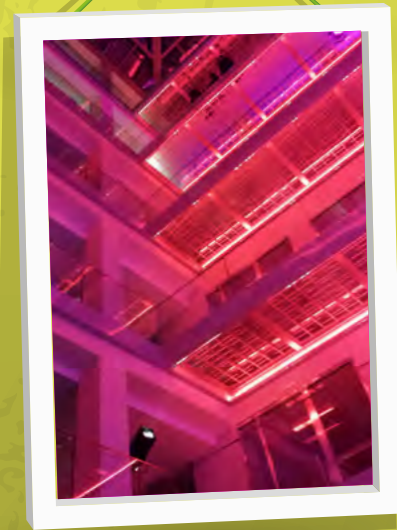
Andrea Arosio



Davide Mencacci



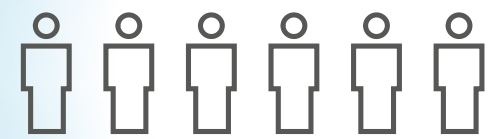
Claudia Parzani e Dario Longo



I 6 "think pink floors"

ESPRIMI ONLINE
LA TUA PREFERENZA

Energy *2014*
Awards



by legalcommunity.it

20.01.2014