

mAG
14-10-13

by legalcommunity



**AARON LASCIA ALLEN
& OVERY E DIVENTA
GENERAL COUNSEL
DI ALTICE**

NIENTE SOCI, SIAMO INGLESI

Le promozioni interne diventano sempre più rare nelle sedi italiane delle law firm. Le strategie di crescita puntano altrove. Australia, Africa, Estremo Oriente e Usa le direttrici dello sviluppo.



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



**Annunziata scioglie l'associazione
Guffanti e Di Carlo verso Craca Pisapia**



**Tanto di Cappelli
per i conti di Gianni**



**Ecco cosa c'è dietro
le recenti uscite in Orrick**

A CHI SERVE IL SOCIO SALARY? AVVERTENZE PRE-LATERAL

“Non chiedete che cosa un partner può fare per lo studio, ma cosa lo studio può fare per questo partner”. Si può descrivere così, parafrasando il celebre discorso di John Fitzgerald Kennedy del 20 gennaio 1961, la dinamica che sottende le trattative tra l’aspirante socio salary e la struttura che potrebbe aprirgli le porte della partnership, di questi tempi.

Tutto, come sempre, si basa su una questione di quantità, ovvero, sulla capacità di fatturato che l’avvocato sarà in grado di realizzare.

La novità, però, sta nella prospettiva. La sensazione, sempre più diffusa, è che si tratti di un gioco a perdere. Molte associazioni professionali, infatti, più che essere alla ricerca di nuovi partner, sembrano a caccia di nuovi ricavi. Con la conseguenza che il prezzo da pagare (almeno il 50% del fatturato deve restare nelle casse dello studio) non risulta più così conveniente. Il gioco, infatti, valeva la candela fino a quando la struttura in cui un socio salariato s’inseriva era in grado di produrre sinergie e far moltiplicare la sua capacità di generare business. In quel caso, la quota di fatturato da cedere alle casse dell’associazione era comunque compensata da un giro d’affari esponenzialmente più elevato rispetto a quello che l’avvocato sarebbe stato in grado di realizzare in autonomia.

Ma se uno studio ha molto più da prendere (per far fronte a spese, costi fissi e debiti) che da dare al giovane partner, forse è meglio restare dove si è, o pensare di mettersi in proprio. 



MI SCUSI AVVOCATO: “DU YU SPIK ENGLISHHHHHH?”

Che il tema si possa porre ancora oggi, negli studi d'affari, è difficile crederlo. Eppure, negli ultimi mesi, alcuni fatti rilevanti accaduti nel mercato dei servizi legali hanno avuto come minimo comune denominatore la conoscenza dell'inglese.

Soci di grandi law firm italiane che diventano managing partner per supportare colleghi che non conoscono la lingua. Passaggi laterali di avvocati che arrivano in un nuovo studio per costruire un ponte verso l'estero in virtù del semplice fatto che loro, a differenza dei colleghi, un po' d'inglese lo masticano.

Sembra una questione d'altri tempi, invece, è attualissima.

La lingua di lavoro degli avvocati d'affari non può più essere solo l'italiano. Con l'incremento dell'attività cross border (si prenda ad esempio l'andamento del mercato M&A nei primi nove mesi del 2013 illustrato sul numero di Mag by legalcommunity.it del 28 settembre) la capacità o meno di lavorare in inglese e di interloquire con partner di altri studi ingaggiati su una stessa operazione diventa fondamentale. Un elemento discriminante, che separa gli avvocati adatti a gestire operazioni internazionali e studi con ambizioni di crescita oltreconfine dal resto del mercato. 





**Il barometro
del mercato** 6

**10 Annunziata
scioglie
l'associazione**



**19 Niente soci,
siamo inglesi**



**In-house
e studi legali.
il paracadute non
serve a nessuno** 26



**Tanto di Cappelli
per i conti
di Gianni** 12



**29 Galli: «la protezione
Ip, leva strategica
per crescere
all'estero**



**14 Ecco cosa c'è
dietro le recenti
uscite in Orrick**



**Geografia
giudiziaria
sollevazione
regionale** 33



**Sullivan & Cromwell
in campo per
l'Ipo di Chrysler** 16

**34 Recruiting:
ecco gli studi
che cercano
avvocati**



Il Blue Note di Lega e Colucci pensa alla Borsa

Pensa alla Borsa il Blue Note di Milano. Il jazz club di via Borsieri che ha tra i suoi soci fondatori una nutrita schiera di business lawyer potrebbe presto entrare nel novero delle matricole di Piazza Affari. Secondo indiscrezioni, infatti, i fondatori della sede italiana del mitico

locale newyorchese starebbero accarezzando l'idea di portare la società nata agli inizi degli anni Duemila sul listino dedicato alle piccole e medie imprese: l'Aim. Tra gli attuali azionisti del Blue Note ci sono **Paolo Colucci** e **Giovanni Lega**, che sono anche soci nelle vesti di avvocati, visto che sono i partner fondatori di Lca

Lega Colucci e associati, a cui fa capo rispettivamente il 48,74% e l'8,55% della società.

Ma non sono gli unici. Tra gli avvocati del Blue Note, ci sono anche **Fabrizio Arossa** (2,26%) di Freshfields, **Cesare Vecchio** (1,42%) e **Roberto Albertazzi** (0,92%) anche loro, in passato (come anche Lega e Colucci) soci di Freshfields.

Nell'ultimo anno, il Blue Note ha avuto un giro d'affari di circa 3,8 milioni di euro con una perdita d'esercizio di 98mila. 🏠



Paolo Colucci

Aaron lascia Allen & Overy e diventa general counsel di Altice

Dopo l'uscita di **Paola Leocani**, la sede di Milano della law firm magic circle Allen & Overy dice addio a un altro peso massimo della practice di Capital Markets. Si tratta di **Max Aaron**, socio dello studio dal 1999.

L'avvocato, secondo quanto *Mag by legalcommunity*.

it è in grado di anticipare, passa come general counsel in Altice Group, multinazionale lussemburghese attiva nelle Tlc. La società ha in programma di quotarsi entro i prossimi due anni e l'arrivo di Aaron, tra le altre cose, dovrebbe contribuire alla realizzazione di questo progetto. Tra le operazioni seguite da Aaron negli ultimi anni, c'è stata la quotazione di Mutui Online, Hera e Save. L'avvocato ha anche lavorato all'acquisizione di Bulgari da parte di Lvmh, nella quale ha affiancato Credit Suisse e ha fatto parte del pool legale che agì nella partita per la conquista di Suez avviata (ma non chiusa) da parte di Enel. 🏠



Max Aaron

Tomassini prende le redini del Tax di Dla Piper

Avvicendamento in vista alla guida del dipartimento fiscale di Dla Piper in Italia. Secondo quanto *MAG by legalcommunity* è in grado di anticipare, **Antonio Tomassini** si appresta a prendere il posto di **Maricla Pennesi** come numero uno della practice.

Tomassini è arrivato nella sede dello studio anglo-americano a giugno 2009 dopo aver lasciato lo studio Sciumè e associati, dove era capo del dipartimento fiscale. Di recente, Tomassini ha seguito gli aspetti fiscali della complessa operazione di management buy out di Arthur D. Little Services SAS, società

di consulenza specializzata nel settore trasporti, energia, per conto di 1886 Partnership. In totale, il tax di Dla Piper in Italia conta tre soci e quattro senior associate. 🏠



Antonio Tomassini

IL BAROMETRO DEL MERCATO

Ancora due settimane a tutto M&A per l'attività degli studi legali d'affari attivi in Italia. Secondo il Barometro del mercato curato da *Mag by legalcommunity.it*, tra il 29 settembre e il 13 ottobre sono state

annunciate 46 operazioni, il 39% delle quali hanno impegnato principalmente i dipartimenti di Corporate M&A, dove sono stati annunciati 18 deal. Attività intensa anche in ambito Restructuring e per il Capital Markets grazie all'attivismo del Ministero del Tesoro.

LA NUOVA GESTIONE DI GRIMALDI CENTRA IL PRIMO BIG DEAL CON FINMECCANICA

In totale, le operazioni di M&A siglate nel periodo in considerazione hanno raggiunto un valore complessivo pari a 2,7 miliardi di euro. Sul dato

incide in modo preponderante la cessione da parte di Finmeccanica del 55% di Ansaldo Energia al Fondo Strategico Italiano.

[Finmeccanica è stata assistita da Grimaldi](#)

Studio Legale (al suo primo big deal dall'inizio della nuova gestione firmata dagli avvocati ex Dewey & LeBoeuf). Il Fondo Strategico, invece, è stato affiancato da [Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners](#) e, grazie alla contemporanea acquisizione della quota del 45% dal Fondo First Reserve, per il quale ha agito [Cleary Gottlieb](#), ha acquisito il 100% delle azioni del gruppo, attualmente tra i primi al mondo per la produzione di centrali elettriche. Il valore dell'operazione si aggira sull'1,3 miliardi di euro.



Stefano Speroni



Stefano Bucci

A proposito di ex Dewey, in queste due settimane lo studio [Cartolano Accinni](#) si è messo in luce per aver siglato due operazioni (Star Capital, assistita con [Russo De Rosa](#), per l'acquisizione

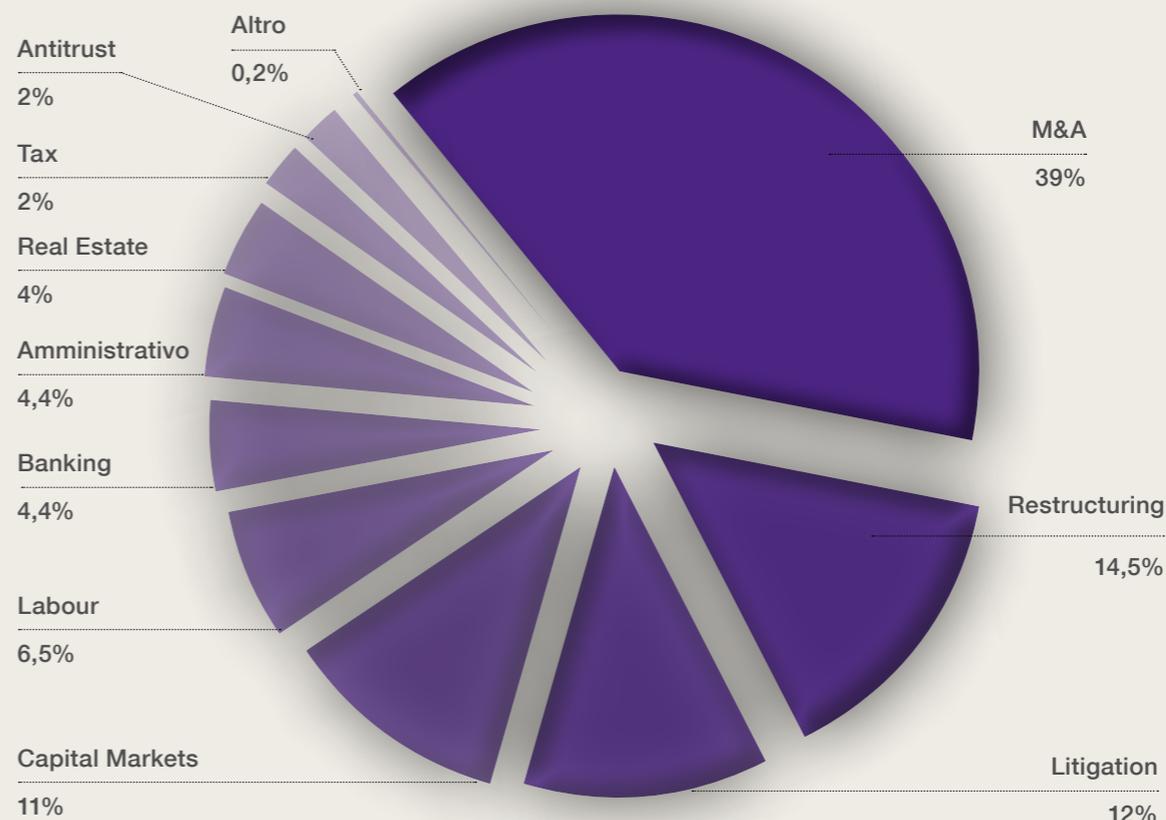


di Cast Futura e Honding Codyeco su acquisizione di Codyeco Spa). Quanto alle altre operazioni di maggior valore ci sono il trasferimento da parte di Immochan di un portafoglio di 15 asset (di valore pari a 635 milioni di euro) in Italia a un fondo di investimento gestito da Morgan Stanley SGR. Nel deal, [Nctm](#) ha assistito Gallerie Commerciali Italia, - GCI, catena leader di centri commerciali e retail park, di proprietà di Immochan, mentre Morgan Stanley SGR è stata assistita da [Bonelli Erede Pappalardo](#). Dovrebbe avere un valore di circa 560 milioni, invece, l'operazione in cui [Cleary Gottlieb](#) assiste Alpha nella cessione di Rhiag Inter Auto Parts Italia Spa, società attiva nel settore delle parti di ricambio per auto. L'acquirente Apax Partners è stato assistito da [Legance](#) per gli aspetti legali e da [PWC](#) e [Di Tanno e associati](#) per gli aspetti fiscali.

LA PRACTICE	M&A
IL DEAL	VENDITA DI ANSALDO ENERGIA DA PARTE DI FINMECCANICA A FSI
GLI STUDI	GRIMALDI STUDIO LEGALE, GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI E CLEARY GOTTLIEB
GLI AVVOCATI	STEFANO SPERONI, FRANCESCO GIANNI, STEFANO BUCCI e GIUSEPPE SCASSELLATI SFORZOLINI
IL VALORE (€)	1.300 MILIONI

I SETTORI CHE TIRANO

Suddivisione percentuale delle operazioni e dei mandati per comparto di attività



* Periodo 29/09/2013 e il 13/10/2013 • Fonte: [legalcommunity.it](#)

LOMBARDI MOLINARI OTTIENE ALTRI TRE ANNI PER IL DEBITO TASSARA

Sul fronte Restructuring, il mercato ha registrato due operazioni di carattere finanziario e quattro di tipo societario. La più rilevante, sia intermini di valore sia per la notorietà dei soggetti coinvolti è

stata la nuova rinegoziazione del debito della Carlo Tassara. Il board della società che fa capo a **Romain**



Ugo Molinari



Antonio Pedersoli

Zaleski, esposta per 2,1 miliardi verso il sistema bancario, ha ratificato l'accordo preliminare raggiunto con i creditori (che prevede interventi sulla governance e una nuova divisione

degli attivi) per allungare di altri tre anni la scadenza del debito. Gli advisor in campo sono **Ugo Molinari**, name partner di Lombardi Molinari e Associati per la Carlo Tassara, **Antonio Pedersoli**, partner di **Pedersoli e Associati**, per Intesa Sanpaolo, **Franco Bonelli** di **Bonelli Erede Pappalardo** per la famiglia Zaleski e **DLA Piper**, con un team guidato da **Nino Lombardo**, per Unicredit. Nella vicenda Tassara, UniCredit è esposta verso la holding di partecipazioni per 500 milioni, Intesa Sanpaolo per 1,2 miliardi, Mps per 200 milioni e Ubi per 150 milioni.

LA PRACTICE	RESTRUCTURING
IL DEAL	RISTRUTTURAZIONE DEL DEBITO DELLA CARLO TASSARA
GLI STUDI	LOMBARDI MOLINARI, DLA PIPER, PEDERSOLI E ASSOCIATI, BONELLI EREDE PAPPALARDO
GLI AVVOCATI	UGO MOLINARI, NINO LOMBARDO, ANTONIO PEDERSOLI, FRANCO BONELLI
IL VALORE (€)	1.300 MILIONI

BONELLI PORTA LA MATRICOLA WORLD DUTY FREE IN BORSA

Sul versante del capital markets torna a nuoversi qualcosa nel mercato delle quotazioni in Borsa. Lo studio **Bonelli Erede Pappalardo** con i soci **Umberto Nicodano** e **Vittoria Giustiniani** ha assistito World Duty Free, spin off di Autogrill, nella quotazione in Borsa. Si tratta del completamento dell'assistenza



Andrea Giannelli

fornita al gruppo controllato dalla famiglia Benetton, nel processo di separazione delle attività food & beverage da quelle di travel retail. **White & Case** ha assistito, nell'ambito dell'Ipo, Banca Imi. Tra gli altri

deal chiusi in questo settore, meritano la menzione due operazioni di debt capital markets: l'emissione dei 5 miliardi di Btp a 7 anni del Tesoro curata da **Simmons & Simmons** e **Clifford Chance** e l'emissione di un bond da 500 milioni a valere sul programma Euro Medium Term Notes (Emtn), curata da **Legance** con un team composto dal socio **Andrea**

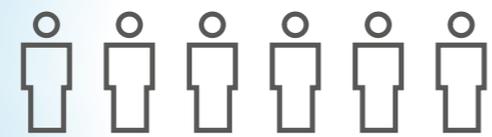
Giannelli, dal counsel **Vittorio Pozzi**, dal managing associate **Antonio Siciliano** e dall'associate **Silvia Cecchini**, per conto di Hera Spa. Il collocamento obbligazionario è stato curato da Banca Imi, Bnp Paribas, Citi, Credit Agricole, Deutsche Bank, Mediobanca e UniCredit in qualità di joint bookrunner.

LA PRACTICE	CAPITAL MARKETS
IL DEAL	QUOTAZIONE DI WORLD DUTY FREE
GLI STUDI	BONELLI EREDE PAPPALARDO WHITE & CASE
GLI AVVOCATI	UMBERTO NICODANO, VITTORIA GIUSTINIANI FERIGO FOSCARI e MICHAEL IMMORDINO
IL VALORE (€)	N.D.



ULTIMA SETTIMANA
PER ESPRIMERE ONLINE
LA TUA PREFERENZA

Energy *2014*
Awards



by legalcommunity *.it*

20.01.2014

ANNUNZIATA SCIOGLE L'ASSOCIAZIONE

Guffanti e Di Carlo verso Craca Pisapia Tatozzi

Filippo Annunziata starebbe per sciogliere la propria associazione professionale. Secondo quanto *Mag by legalcommunity.it* è in grado di anticipare, il commercialista esperto di diritto degli intermediari finanziari, professore di diritto commerciale alla Bocconi ed ex presidente di Bpm, avrebbe deciso di mettersi in proprio riprendendo la carriera di sole practitioner. La notizia, che da tempo rimbalza tra i professionisti del Regulatory, sembra destinata ad avere effetti rilevanti per il mercato di riferimento dove operano un ristretto numero di studi tra cui i romani di Carbonetti e Associati e Galante e Associati, e i milanesi Riolo Calderaro Crisostomo, Zitiello e Associati più alcune law firm internazionali come Bird & Bird.

UNA PARTNERSHIP CRESCIUTA IN 13 ANNI

Annunziata, dopo aver fondato il suo studio nel



1993, nel 2000 decise di associarsi ai colleghi **Francesco Di Carlo** ed **Edoardo Guffanti**. Il nucleo originario della boutique si è poi allargato con l'ingresso nella partnership dell'avvocato e litigator **Giovanni Sagramoso** che, nel 2006 decise di integrare il suo studio in Annunziata e Associati. L'ultimo arrivo nell'equity dello studio che si occupa di consulenza sulla normativa finanziaria, assicurativa e nel diritto commerciale, è stato, invece, quello di **Andrea Conso**, associato a gennaio del 2013, dopo oltre sette anni di collaborazione.

In tutto, lo studio conta attualmente, oltre ai cinque soci fondatori, anche nove collaboratori e un totale di circa 20 professionisti.



Filippo Annunziata

GUFFANTI E DI CARLO VERSO CRACA PISAPIA TATOZZI

Come detto, la decisione di sciogliere lo studio non resterà senza conseguenze sul mercato. Infatti, i soci prenderanno tre strade diverse contribuendo ad allargare e rafforzare la concorrenza nel settore.

Annunziata dovrebbe tornare a lavorare in maniera indipendente. Guffanti e Di Carlo, invece, dovrebbero passare nell'organico della boutique Craca Piasapia Tatozzi, nata nel 2006 da uno spin off dello studio Lombardi Molinari, che si appresta, così, ad aprire le porte a due commercialisti. Quanto agli avvocati Sagramoso e Conso, al momento non è ancora certo se i due lavoreranno assieme o se daranno vita a strutture indipendenti ovvero entreranno in qualche altra realtà associata.

CLIENTI E RELAZIONI DI PESO

In ogni caso si tratta di tutti professionisti di alto livello con una forte reputazione sul mercato. Annunziata (che molti descrivono come persona di grande spessore culturale, laureato in musicologia e appassionato studioso di arabo) ha passato gli ultimi due anni alla presidenza della Banca Popolare di



Milano, incarico dal quale si è dimesso lo scorso aprile dopo la spaccatura che si è verificata all'interno del consiglio di sorveglianza di Bpm sull'ipotesi di trasformazione dell'istituto in una società per azioni.

Il suo debutto mediatico negli ambienti dell'alta finanza, però, risale al 2008, quando il fondo Algebris di **Davide Serra** lo candidò come sindaco effettivo di Generali. Mentre durante la sua carriera è stato anche amministratore e sindaco di Sgr quali Carisma, Kairos Partner, Kairos Ai e Schrodgers Alternative.

INCARICHI SOCIETARI ANCHE PER GLI ALTRI SOCI

Anche Di Carlo e Guffanti hanno curricula di peso. Il primo, ricopre incarichi in società appartenenti principalmente al settore finanziario e in emittenti quotati: tra gli altri, è presidente dei collegi sindacali di Italmobiliare Spa, Equita SIM, Idea Capital SGR, è sindaco effettivo di Clessidra SGR ed è presidente del consiglio di amministrazione di Pitagora.

Guffanti, invece, ha ricoperto gli incarichi di membro del cda di Olcese (di cui ha fatto parte anche Sagramoso), responsabile della funzione di controllo interno di Xelion SIM e Clarima Spa (Gruppo Unicredito); rappresentante degli azionisti di risparmio Seat Pagine Gialle triennio 2007-2009; membro dell'Organismo di Vigilanza (ex D. Lgs. n. 231/01) di Amber Capital Italia Sgr e sindaco effettivo di Dsqared2 Spa. 

TANTO DI CAPPELLI PER I CONTI DI GIANNI

Tra le tante operazioni di lateral hire messe a segno dallo studio fondato da **Francesco Gianni** e **Giovanni Battista Origoni**, l'arrivo di **Roberto Cappelli** dall'allora Grimaldi e associati, è stata probabilmente la più importante degli ultimi due anni.

Non solo per il prestigio dell'avvocato che ha persino visto far spazio al proprio nome nell'insegna di studio, ma anche per l'importanza dei clienti che hanno deciso di seguirlo nella sua nuova casa professionale.

CLIENTI DI PESO: CAPUTI E UNICREDIT

Tra questi, sicuramente va ricordato **Massimo Caputi** che Cappelli ha affiancato prima nella cessione del 41.69% del capitale sociale di IFIM S.r.l., titolare a sua volta del 20.98% di [IDeA Fimit SGR](#) a Dea Capital e poi ha gestito l'ingresso della holding del finanziere del mattone in [Prelios](#), la ex Pirelli Re e il progetto di ristrutturazione. Un deal da oltre 800 milioni.

E poi c'è Unicredit. Il gruppo bancario guidato da **Federico Ghizzoni** non solo ha impegnato l'avvocato nella gestione della quota dell'istituto nell'[a.s. Roma](#) (di cui Cappelli è anche un grande tifoso) ma ha anche visto



Roberto Cappelli

l'avvocato a capo del team che a marzo scorso ha venduto la controllata austriaca [Atf Bank AO](#) a KazNitrogenGaz TOO, per oltre 380 milioni di euro.

L'AVVOCATO E IL SUO TEAM FATTURANO 6 MILIONI

Dopo il rodaggio iniziale, lo studio Gianni Origoni Grippo Cappelli sta cominciando a toccare con mano i benefici dell'unione con l'ex delfino dello [studio Grimaldi](#), il quale con circa 6 milioni di fatturato (secondo le stime di [legalcommunity.it](#)) si attesta tra i primi 10 "biller" dell'associazione.



Francesco Gianni

L'unico neo, dicono nei corridoi della sontuosa sede del palazzo dei Principi del Drago a Roma, è la rapidità con cui le fatture staccate da Cappelli vengono riscaldate. Di questi tempi, si sa, i clienti vanno un po' rincorsi e i pagamenti sollecitati. Diversamente si rischia di dover aspettare troppo prima di incassare i frutti del proprio lavoro.

L'IMPORTANZA DI INCASSARE

E tale attesa non si concilia bene con una struttura come quella dello studio Gianni che, considerati i suoi 370 professionisti, gli uffici in giro per il mondo, una struttura di costi che si aggira attorno al 60% del fatturato (che nel 2012 si è attestato a circa 104 milioni di euro, secondo le stime di [legalcommunity.it](#)) e un'esposizione bancaria pari a circa il 10% del fatturato, ha bisogno di avere un cash flow sempre positivo. ☺

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 Scalarini
Via Scalarini, 8 • Milano

info@legalcommunity.it
www.legalcommunity.it

In collaborazione con

AIDP
ASSOCIAZIONE ITALIANA PER
LA DIREZIONE DEL PERSONALE
Gruppo Regionale Lombardia



ECCO COSA C'È DIETRO LE RECENTI USCITE IN ORRICK

Lo studio vuole una struttura coerente con i propri obiettivi strategici. Intanto sale il fatturato per professionista e rende lo studio appetibile anche per possibili integrazioni.

Grandi manovre in corso nella sede italiana dello studio Orrick Herrington & Sutcliffe. Nelle scorse settimane, legalcommunity.it ha dato conto di alcune uscite eccellenti tra i soci dello studio. **Luca Fabbrini** e **Michele Carcaterra**, due dei soci arrivati nel 2009, quando lo studio assorbì una parte consistente dell'allora Vita Samory Fabbrini, sono passati rispettivamente nelle fila di Cba, la struttura legale e tributaria guidata da **Angelo Bonisconi** e Lca, la boutique d'affari di **Giovanni Lega** (si veda anche l'edizione di Mag by legalcommunity.it del 28 ottobre). Lo scorso 3 ottobre, poi, si è saputo di un'altra imminente uscita dalla compagine professionale guidata da **Alessandro De Nicola** e **Patrizio Messina**: si tratta di **Diego Rigatti**, esperto di proprietà intellettuale ed e-commerce, nonché tra i rappresentanti del nucleo fondativo di Orrick in Italia ai tempi dello spin off da Ernst & Young. Questa sequenza di cambi di poltrona e, più nello specifico, di movimenti in uscita dallo studio non poteva passare inosservata.



Alessandro de Nicola

UNA STRATEGIA CON DUE OBIETTIVI

Ma cosa c'è dietro? Fonti vicine allo studio parlano di evoluzione strategica. La law

firm punta a un posizionamento adatto per i mandati di alto valore e internazionali. Alcuni partner sono coerenti con questa strategia e altri meno e quindi cercano altre vie. Sempre secondo la fonte, poi, è previsto anche che Orrick in Italia si rafforzi con l'acquisizione di nuovi professionisti «coerenti» con i target che la struttura si è data.

SALGONO I RICAVI PER PARTNER

Mentre rispetto ai conti, lo studio fa notare che il fatturato per avvocato, nello studio è in crescita. Effettivamente, tra il 2011 e il 2012, è passato (secondo le stime di *legalcommunity.it*) da circa 368mila

euro a 424mila euro (+15%).

Merito di un giro d'affari passato da 21 a 21,6 milioni (+2,8%) e anche di un numero di professionisti sceso da 57 a 51 (-10,5%). E «nel 2013 è previsto un altro incremento,

il quarto di seguito». Sempre grazie al combinato disposto di un incremento del giro d'affari e della riduzione dell'organico della law firm. Due elementi che, a ben vedere, sarebbero ideali anche come basi per trattare la fusione o l'integrazione con un'altra struttura. Ma di questo, almeno per il momento, nessuno parla... in Orrick. 



Patrizio Messina

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



SULLIVAN & CROMWELL IN CAMPO PER L'IPO DI CHRYSLER

Sergio Marchionne conferma la fiducia al suo consulente, Scott Miller. Advisor finanziario: Jp Morgan, assistita da Cravath Swaine & Moore's

Ipo a stelle e strisce, anche sul versante degli advisor legali. Parliamo di Chrysler e della possibile quotazione a Wall Street. La società, controllata al 58,5% dal gruppo Fiat e guidata dall'amministratore delegato **Sergio Marchionne**, ha presentato i documenti preliminari per il listing al New York Stock Exchange. E dalle carte emergono anche i nomi dei legali a cui ha deciso di affidarsi. Si tratta dello studio Sullivan & Cromwell, dove opera **Scott Miller**.



Scott Miller

LEGAME D'ACCIAIO TRA MILLER E MARCHIONNE

L'avvocato sta a Marchionne come **Franzo Grande Stevens** stava a





Barack Obama e Sergio Marchionne

Gianni Agnelli. I rapporti tra Miller e l'A.d. della casa automobilistica risalgono a prima che il manager italo canadese arrivasse a Torino e, in particolare, al periodo in cui Marchionne era Ceo della svizzera Algroup (tra

il 1994 e il 2000). Il suo primo incarico per Fiat, invece, risale al 2005, quando ha seguito la fine dell'alleanza con General Motors. Mentre l'operazione più rilevante seguita per conto del Lingotto risale al 2009, ossia all'anno in cui Torino è riuscita a mettere le mani su Auburn Hills rilevando la prima fetta pari al 35% dalla procedura di Chapter 11.

IPO, STRADA OBBLIGATA... O QUASI

Per buona parte del 2013, Fiat ha cercato di rilevare il rimanente 41,5% di Chrysler che si trova nel portafoglio della Voluntary Employee Beneficiary Association (Veba) trust sanitario del sindacato Uaw (United Auto Workers). Tuttavia, tra Torino e i rappresentanti del Veba, finora, non è stato possibile trovare un accordo. Quindi, la strada della Borsa è stata imboccata per far sì che sia il mercato stesso a stabilire il valore delle azioni della "piccola" di Detroit.

Si tratterebbe, tuttavia, dell'estremo rimedio per il proverbiale male estremo. Infatti, la quotazione di Chrysler rischia di allungare notevolmente i tempi per la fusione con il Lingotto. Lo stesso **John Elkann**, presidente del gruppo torinese, ha osservato che «con l'Ipo ci saranno due società».



LA MINACCIA SUL RATING DI FITCH

Questione non da poco visto che l'agenzia di rating Fitch ha detto senza mezzi termini che la quotazione (e quindi la mancata fusione tra Torino e Detroit) potrebbe mettere seriamente a rischio il giudizio sul merito creditizio di Fiat che attualmente si attesta a BB - con out look negativo.

Per Fitch l'Ipo di Chrysler potrebbe portare a un downgrade poiché andrebbe a complicare la corporate governance di gruppo, in particolare a causa di un azionariato frammentato, allungando il processo di rifinanziamento del debito di Chrysler. Tuttavia Fitch ritiene che l'Ipo può essere evitata, ossia si possa ancora arrivare a un accordo con Veba. E quanto pare anche Marchionne non è convintissimo. In una conferenza della scorsa settimana, pare che l'a.d. abbia cercato di dissuadere gli investitori dal partecipare all'Ipo. Marchionne avrebbe lasciato intendere che investire in Fiat o in Fiat-Chrysler più avanti potrebbe rappresentare una scelta migliore. Marchionne vuole evitare un'Ipo e preferisce che Fiat acquisti tutte le azioni di Chrysler dal fondo Veba.



William Fogg

ANCORA 5 MESI PER TROVARE UNA SOLUZIONE

Intanto però i consulenti incaricati di lavorare alla quotazione vanno avanti per la loro strada sotto la guida di **Roberto Russo**, capo del legale del Lingotto.

L'advisor finanziario dell'operazione, invece, è JP Morgan assistita da **William Fogg** e **William Rogers jr** di Cravath Swaine & Moore's. I tempi per il completamento dell'operazione non dovrebbero essere particolarmente lunghi. Si parla del primo trimestre 2014. Ma l'obiettivo di raccolta non è stato ufficializzato (c'è chi dice 1 miliardo di dollari) perché, in fondo, Marchionne confida ancora nella possibilità di raggiungere un'intesa con Veba. 

PRODOTTI DI ARREDO E DIRITTI IP IN CINA

DESIGN REGISTRATO E NON, SEGNI E FORME DISTINTIVE,
DIRITTI D'AUTORE SUL MERCATO PIÙ GRANDE DEL MONDO.

LA CINA DA MINACCIA AD OPPORTUNITÀ PER LE
IMPRESSE ITALIANE DEL COMPARTO DELL'ARREDAMENTO

PARMA

Venerdì 25 ottobre 2013

Aule Magna e Filosofi dell'Università
Via Università 12

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PARMA

FEDERLEGNOARREDO

FONDAZIONE ITALIA CINA



INDICAM • AIPPI • LES ITALIA • AICIPI • SICPI

CAMERA DI COMMERCIO DI PARMA

UNIONE PARMENSE DEGLI INDUSTRIALI

PROGRAMMA

- Ore 9.30** Indirizzi di saluto
Ore 10.00 Relazione introduttiva
DOTT. ROBERTO SNAIDERO,
PRESIDENTE NAZIONALE FEDERLEGNOARREDO
- Ore 10.20** La protezione della proprietà intellettuale in Cina: l'evoluzione e le prospettive di sviluppo
DOTT. SIMONA NOVARETTI,
UNIVERSITÀ DI TORINO
- Ore 10.45** La tutela del design registrato in Cina
PROF. CHEN JANGLING,
UNIVERSITY OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ECONOMICS, BEIJING
- Ore 11.15** Coffee-break
Ore 11.45 Contraffazione di segni distintivi registrati e non registrati in Cina nel mondo dell'arredo: strategie di difesa contro il parassitismo nel mondo reale e nel web
PROF. AVV. CESARE GALLI e **DOTT. ALICE FRATTI**,
UNIVERSITÀ DI PARMA
- Ore 12.15** La registrazione dei marchi di forma in Cina
PROF. DAVIDE SARTI,
UNIVERSITÀ DI FERRARA
- Ore 12.45** Tutela delle forme in assenza di registrazione: diritto d'autore e concorrenza sleale
PROF. FEI ANLING,
CHINA UNIVERSITY OF POLITICAL SCIENCE AND LAW, BEIJING
- Ore 13.15** Lunch
Ore 14.30 Portare in Cina l'arredo italiano: l'esperienza delle imprese italiane in Cina
- Ore 15.00** La tutela dei diritti IP delle imprese italiane in Cina: la casistica
SANQIANG QU,
DEAN OF BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY UNIVERSITY SCHOOL OF LAW
MR. LI YONGBO,
ATTORNEY AT LAW, BEIJING

- Ore 15.30** Cooperazione doganale tra Italia e Cina e opportunità per le imprese italiane di bloccare i prodotti-copia destinati al mercato comunitario
DOTT. EDOARDO FRANCESCO MAZZILLI, DIRETTORE UFFICIO ANTIFRODE, AGENZIA DELLE DOGANE, ROMA
- Ore 16.00** Coffee-break
Ore 16.30 Difesa giudiziale, amministrativa e in fiera delle forme in Cina: le criticità
MS. LING HO,
ATTORNEY AT LAW, HONG KONG
- Ore 17.00** Nuovi modelli di distribuzione in Cina, gestione dei diritti IP e criticità per le imprese italiane
AVV. MATTEO PICCINALI,
VISITING PROFESSOR,
TONGJI UNIVERSITY, SHANGHAI
- Ore 17.30** Il falso Made in Italy in Cina
AVV. SILVIA MAGELLI,
UNIVERSITÀ DI PARMA
- Ore 18.00** Conclusioni
PROF. VITO MANGINI e
PROF. ALBERTO MUSSO,
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA
- Ore 18.30** Chiusura dei lavori

IL CONVEGNO SI SVOLGE NELL'AMBITO DEL DOTTORATO DI RICERCA IN SCIENZE GIURIDICHE DELL'UNIVERSITÀ DI PARMA E MODENA - SPECIALIZZAZIONE IN PROPRIETÀ INTELLETTUALE E CONCORRENZA, FINANZIATO CON IL CONTRIBUTO DI

TIFFANY & CO.

• Ha partecipato all'ideazione: Avv. FILIPPO CALDA

Il Convegno è accreditato presso il Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Parma (9 crediti formativi) ed è a partecipazione gratuita.

Per motivi organizzativi, a causa del numero di posti limitato, si prega di voler cortesemente confermare la propria partecipazione con qualche giorno di anticipo, iscrivendosi al sito Internet www.lexmeeting.it.

Con il patrocinio di:



Main partner:



Con la partecipazione di:



13^a
edizione

LASERPRINT • PR



NIENTE SOCC, SIAMO INGLESII

Le promozioni interne diventano sempre più rare nelle sedi italiane delle law firm. Le strategie di crescita puntano altrove. Australia, Africa, Estremo Oriente e Usa le direttrici dello sviluppo.

L'Italia sembra sempre più lontana dai radar delle law firm inglesi. Almeno sul versante della crescita organica. Il mercato M&A si è ridotto, in termini di valore, dell'80%, passando da 100 a 20 miliardi di euro negli ultimi cinque anni. Il capital markets funziona a intermittenza. Mentre il banking si è trasformato in materia adatta ai soli specialisti di ristrutturazioni.

Più in generale, poi, il Paese sembra impantanato in una fase di recessione senza fine. Il 2012 è stato segnato da un calo del Pil del 2,5%. E, a quanto pare, l'appuntamento con la tanto invocata ripresa è stato ancora una volta rinviato di un anno (ora si parla del 2014). In questo contesto, le law firm di matrice inglese danno generalmente l'impressione di avere ridotto gli investimenti sul Paese. Un indicatore eloquente sono le promozioni a socio. Stanno diventando un evento sempre più raro. Nell'ultima tornata, coincisa come d'abitudine con la presentazione dei risultati economici dell'anno fiscale appena concluso (2012/13), sono stati appena 6 i soci promossi nelle 11 strutture d'origine anglosassone

attive nella Penisola. Neanche uno per studio. L'anno prima, invece, i nuovi partner furono solo 5. E questo pare confermare il fatto che quello a cui si assiste non è un fenomeno episodico, ma un trend consolidato che riflette una considerazione strategica: in Italia il posizionamento e le dimensioni raggiunte sono sufficienti al presidio del mercato. Il che rappresenta allo stesso tempo una buona e una cattiva notizia. Da un lato, infatti, chi pensava che questi studi o alcuni di essi fossero sul punto di abbandonare il Paese, deve ricredersi. Ma allo stesso tempo, le possibilità di carriera all'interno (o per meglio dire dall'interno) di queste strutture si stanno riducendo in maniera sostanziale.

CLIFFORD CHANCE TIENE LE POSIZIONI

L'esempio di Clifford Chance è tra i più significativi. Lo studio, guidato in Italia da **Charles Adams**, sembra intento a una politica di "mantenimento". Viaggia

stabilmente su un fatturato di circa 50 milioni di euro (48, nell'ultimo anno, in calo del 6% secondo le stime di *legalcommunity.it*) e cerca di non mutare troppo il proprio assetto ritenuto, ormai, adeguato alle potenzialità di questo mercato. Nel 2011/12, Clifford Chance non aveva promosso alcun socio in Italia (ma aveva fatto due counsel, **Massimiliano Bianchi** e **Gioacchino Foti**). Quest'anno, invece, ha fatto spazio nella partnership a **Ferdinando Poscio** riuscendo a strappare almeno una sulle 20 promozioni decise dalla law firm a livello globale. Lo studio ha anche investito sui lateral hire. Da Bonelli Erede Pappalardo è arrivato **Luciano Di Via**, messo a capo dell'Antitrust. Ma questa operazione è servita a ripristinare lo status quo precedente l'uscita di **Cristoforo Osti** passato nelle fila di Chiomenti. La riduzione ai minimi termini della presenza



Charles Adams

Nomine partnership / counsel in studi legali di matrice inglese, in Italia.

2013	Studio legale	Professionisti promossi alla partnership	Carica precedente
Luglio	Clifford Chance	Ferdinando Poscio	Counsel
Maggio	Simmons & Simmons	Francesco Maruffi	Associate
Aprile	Ashurst	Aian Abbas	Associate
Aprile	Bird & Bird	Simone Cadeddu Eleonora Briolini	Senior counsel Associate
Gennaio	Hogan Lovells	Carlo Massini	Of counsel

2013	Studio legale	Professionisti promossi counsel	Carica precedente
Settembre	Norton Rose Fulbright	Salvatore Iannitti (Of counsel)	Associate
Maggio	Ashurst	Umberto Antonelli Simone Egidi Alessandro Lanzi	Associate
Maggio	DLA Piper	Maria Sole Insinga Giulio Coraggio Rosemarie Serrato (Senior counsel)	Associate
Maggio	Linklaters	Alessandra Ortelli	Managing associate
Aprile	Allen & Overy	Gianpaolo Garofalo	Senior associate
Gennaio	Hogan Lovells	Christian Di Mauro (Of counsel)	Associate

Fonte: centro ricerca legalcommunity.it

romana dello studio non è più considerata un “tema”. È la presenza in Italia che conta. E quello che c’è, a detta del management della law firm, è sufficiente. Del resto, lo studio magic circle, che ha chiuso il 2012/13 con ricavi in calo da 1,303 a 1,271 miliardi di sterline (peggior risultato dal 2009/10) sta indirizzando altrove le proprie energie. Nell’ultimo anno ha investito a Singapore, in un’alleanza con la boutique di litigation Cavenagh Law e ha aperto (primo studio internazionale a riuscire nell’impresa) una sede in Arabia Saudita. Bisogna far rotta verso i fast growing markets. E l’Italia (che di recente

ha anche “ceduto” il socio [Franco Grilli Cicilioni](#) alla sede di Dubai) così come l’Europa (-5% per Clifford Chance) non rientrano nell’elenco.

AUSTRALIA E SUD AFRICA PER LINKLATERS

A pensarla così sono anche i soci di un altro grande studio inglese: Linklaters. Appena trasferiti nella nuova sede di via Broletto a Milano, hanno spazio per almeno una decina di nuovi avvocati. Ma non sembrano avere particolare fretta di crescere. Al termine dell’ultimo anno fiscale lo studio ha nominato 24 nuovi soci in giro per il mondo. Ma nessuno in Italia, dove si è limitato a fare un counsel ([Alessandra Ortelli](#)). Nell’ultimo esercizio, lo studio non ha particolarmente brillato in termini di crescita: a livello globale ha fatto segnare un +1%, con un giro



Alessandra Ortelli



© iasdesign - Fotolia.com

d'affari di 1,195 miliardi di sterline. E in Italia, sempre secondo le stime *legalcommunity.it*, ha mantenuto un risultato in linea con quello dell'anno precedente, attorno ai 30 milioni. Il punto, però, è che nelle strategie globali dello studio sono altri i mercati che contano in questa fase. In primis l'Australia dove l'alleanza con Allens che sta dando grosse soddisfazioni alla law firm. Il bilancio di questa collaborazione transoceanica, nell'ultimo anno, è stato di 340 referral e 120 mandati congiunti. E poi c'è il Continente Nero. Lo studio ha avviato un'alleanza esclusiva con [Webber Wentzel](#) in Sud Africa ma ha anche in programma un'espansione dell'attività in Nigeria e Kenya. L'Europa, in questo scenario, si conferma una piazza complicata, con un basso tasso di crescita dovuto a ben note condizioni

congiunturali, anche se, proprio nell'ultimo esercizio, ha prodotto una delle parcelle più ricche per la law firm, con la fusione tra i colossi minerari svizzeri Glencore e Xstrata. Un lavoro che, da solo, a Linklaters è valso 18,3 milioni di sterline.

NIENTE SOCI PER FRESHFIELDS E ALLEN & OVERY

Anche gli altri studi magic circle presenti in Italia non hanno promosso soci nell'ultimo anno. Allen & Overy ha nominato counsel [Gianpaolo Garofalo](#) (ma 19 soci nel resto del mondo), mentre Freshfields Bruckhaus Deringer (14 promossi a livello globale) nemmeno quello. Allen & Overy, che ha chiuso il 2012/13 a 1,189 miliardi di sterline (+0,8%) ha indirizzato verso la Turchia e l'Estremo Oriente i suoi principali investimenti. Lo studio ha aperto una sede a Istanbul e due uffici in Vietnam. Mentre ha deciso di ridimensionare la sua presenza a Hong Kong.

Per Freshfields, il fatto che il 2012/13 sia stato uno dei migliori esercizi degli ultimi anni, con un incremento del fatturato globale del 7,4% a quota 1,221 miliardi di sterline, sembra confermare che l'Italia (dove quest'anno sta primeggiando nell'M&A, si veda l'edizione di [MAG by legalcommunity.it del 28 settembre](#)) ha raggiunto dimensioni soddisfacenti. Si tratta di un mercato con spazi di crescita ridotti (il giro d'affari dello studio è sui 45 milioni di euro, -9% secondo le stime di [legalcommunity.it](#)) dove la law firm ha conquistato un posizionamento solido. E ora, quello che interessa è crescere altrove. Freshfields ha aperto a Singapore, dove intende dar vita a una sorta di hub per il Sud Est Asiatico e ha dato mandato a un head hunter per cercare un partner con cui dare vita a un'alleanza in Australia.



Gianpaolo Garofalo

Nomine partnership / counsel in studi legali di matrice inglese, in Italia.

2012	Studio legale	Professionisti promossi alla partnership	Carica precedente
maggio	Simmons & Simmons	Piergiorgio Leofreddi	Associate
maggio	DLA Piper	Francesco De Blasio Matteo Mancinelli Federico Vanetti	Associate
aprile	Linklaters	Pietro Belloni	Managing associate

2012	Studio legale	Professionisti promossi counsel	Carica precedente
luglio	Clifford Chance	Massimiliano Bianchi Giacchino Foti	Associate
aprile	Linklaters	Teresa Treglia	Senior consultant
gennaio	Hogan Lovells	Francesca Covone Paola La Licata (Of counsel)	Associate

Fonte: centro ricerca legalcommunity.it

ASHURST E BIRD & BIRD A TUTTA AUSTRALIA

La terra dei canguri, oltre che Linklaters e Freshfields ha attirato l'attenzione anche di altre law firm inglesi. Ashurst (che in Italia ha nominato socio l'avvocato [Aian](#)

puntato sull'Arabia Saudita aprendo una sede a Jeddah e, inoltre, ha rafforzato la propria presenza a Hong Kong e Pechino.

[Abbas](#), all'interno di un giro di 12 promozioni a livello mondiale) ha appena completato la fusione con [Blake Dawson](#). Bird & Bird, invece, unico tra gli anglosassoni che sta continuando a investire sull'Italia (quest'anno con 2 soci, [Simone Cadeddu](#) ed [Eleonora Briolini](#), oltre a numerosi lateral hire) ha dato vita a un accordo di cooperazione con Truman Hoyle. Ma non c'è solo l'Australia nella strategia internazionale di queste law firm. Ashurst, come Clifford Chance, ha

Bird & Bird, per parte sua, ha fatto rotta sulla Danimarca, dove ha acquisito [Bender Von Haller Dragsteg](#) ed ha siglato un accordo di cooperazione con la boutique svizzera, Bccc.



Aian Abbas

NORTON ROSE E SIMMONS FANNO GLI AMERICANI

Guardano agli Usa, invece, le strategie messe in piedi da Norton Rose e Simmons & Simmons. Norton Rose, in particolare, ha realizzato una fusione con uno studio americano da cui è nato Norton Rose Fulbright: un colosso con 3.800 avvocati nel mondo e 2 miliardi di dollari di fatturato. Dopo questa operazione, lo studio ha promosso 33 soci in giro per il mondo, di cui solo 10 in Europa e zero in Italia dove, tuttavia, pare si stia apprestando a dar vita a un'intensa campagna di lateral hire.

Sulla stessa strada, ma con qualche anno di anticipo, s'era già mosso lo studio inglese Lovells, che oggi si chiama Hogan Lovells. Nell'ultimo anno, la law firm ha promosso in Italia un socio (**Carlo Massini**) e un of counsel (**Christian Di Mauro**). Ma il maggior numero (6) di nuovi partner è stato nominato negli Usa, dove la law firm produce il 45% del proprio fatturato e in Inghilterra (5). Nell'Europa continentale, il Paese in cui lo studio ha scelto di investire



Carlo Massini

maggiormente è la Germania (3 soci). Ma l'Europa continentale vale "solo" il 24% del giro d'affari della law firm: praticamente, tanto quanto Londra.

Simmons & Simmons, per parte sua, negli

Usa non si è spinto, almeno per il momento, oltre un'alleanza incentrata sull'assistenza agli hedge fund e nel settore dell'asset management con

la law firm Seward & Kissel. Inoltre, lo studio (che ha chiuso il 2012/13 con un giro d'affari di 250,3 milioni in lieve calo rispetto ai 251,7 dell'anno precedente) ha anche investito in nuovi uffici a Monaco e a Bristol. Nella cittadina inglese ha avviato una sperimentazione interessante per la gestione delle pratiche low cost gestibili tramite telefono e internet. Quanto agli investimenti sull'Italia, nell'ultimo giro di promozioni (molto contenuto anche a livello globale visto che, in tutto, sono state 7) la sede guidata da **Michele Citarella** ha ottenuto la nomina di un socio: **Francesco Maruffi** della practice di contenzioso.

DLA PIPER RESTA FULL SERVICE. SJ BERWIN RILANCIA COL DRAGONE

Fanno storia a sé, invece, Dla Piper e Sj Berwin. Il primo (appena passato sotto la guida di **Bruno Giuffrè** e **Wolf Michael Khüne**) perché è uno studio anglo-americano e non solo sta continuando

a investire in maniera decisa sull'Italia, ma è tra anche tra le poche law firm presenti che punta a creare una struttura pienamente full service e per le quali l'Italia ha un peso specifico rilevante.

Il secondo, invece, si trova in una fase di profonda evoluzione. Come raccontato nel numero di Mag by legalcommunity.it

del 16 settembre, dopo l'avvio dello swiss verein con King & Wood, la law firm inglese è diventata il braccio europeo del primo studio internazionale basato in Cina. L'operazione di fusione, chiusa la scorsa estate, è ancora in fieri. E c'è da aspettarsi che nei prossimi mesi i soci italiani, guidati da **Emidio Cacciapuoti**, diano vita a un'intensa campagna di lateral hiring per adeguare la presenza e il posizionamento italiano della law firm alle aspettative del Dragone.



Emidio Cacciapuoti

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

Interverranno

Giuseppe Catalano Direttore Affari Legali, Indesit

Gennaro Imbimbo Direttore Affari Legali, Fondo Italiano d'Investimento

Mascia Cassella Avvocato, Masotti Berger

Luca Masotti Avvocato, Masotti Berger

Moderatore

Aldo Scaringella legalcommunity.it



IN-HOUSE E STUDI LEGALI IL PARACADUTE NON SERVE A NESSUNO



Dall'azienda allo studio. Nell'ultimo anno, un nutrito gruppo di general counsel ha lasciato l'impiego aziendale per tornare alla libera professione all'interno di studi associati. Sul mercato si è parlato di "paracadutati". Ossia, professionisti che si sono ricollocati in studi amici, con i quali avevano intrattenuto un rapporto di collaborazione durante la loro carriera da general counsel. Leggenda o realtà? Difficile dirlo.

Il tema, sollevato da *legalcommunity.it* in un editoriale dello scorso 24 giugno, ha acceso un'intensa discussione che ha trovato il suo momento di sintesi durante la tavola rotonda intitolata "Il paracadute bucato" tenutasi il 9 ottobre a Milano in collaborazione con Asla (Associazione degli Studi Legali Associati).

I dati rilevanti sono stati tre. Nessuno ha negato l'esistenza di paracadutati sul mercato. Tuttavia, tutti gli interlocutori hanno ammesso che casi del genere rappresentano una deriva patologica di un fenomeno che, invece, ha senso solo se ha motivazioni strategiche. Terzo, avvocati e legali in house presenti hanno riconosciuto la rilevanza del ruolo del general counsel in azienda e l'impossibilità per realtà strutturate.

IL PARACADUTE È BUCATO

Massimo Mantovani, general counsel di Eni (che con i suoi 250 professionisti, metà dei quali di giurisdizione non italiana, e 45 manager responsabili di unità specialistica suddivisi tra 4 aree,

è stata definita il primo studio legale italiano) ha messo in luce i tratti salienti di quella che lui stesso ha definito «una realtà più complessa». «Lo studio paracadute», ha osservato il manager, «può anche tenerti per qualche tempo, magari per gratitudine (per il lavoro che gli è stato assegnato in passato, ndr) ma poi ti chiede di trovare una nuova sistemazione. Se un avvocato non ha clienti, non ha vita lunga», anche perché diventa solo un costo per la law firm. Del resto, un abuso di questa prassi rischia di essere controproducente anche per lo studio. **Alessandro De Nicola**, senior partner di Orrick, sul punto è stato chiaro: «Uno studio che si rimpinzasse di ex in-house desterebbe più di qualche sospetto, mettendo a rischio la credibilità del proprio modo d'operare». «Quando si prende un avvocato», gli ha fatto eco **Stefan Brandes**, managing partner a Milano di Roedl & Partners, «si guarda cosa questo professionista è in grado di portare allo studio. Ogni operazione fatta per motivo diversi rischia di tradursi in un investimento sbagliato».

Ma anche un general counsel che operasse le sue scelte pensando al proprio tornaconto personale rischierebbe di perdere la propria posizione strategica all'interno dell'azienda. «La credibilità interna è un asset fondamentale di un professionista che lavora in azienda», ha sottolineato **Umberto Simonelli**, general counsel di Brembo. «Non prenderei mai decisioni ambigue, perché questa cosa sarebbe



in contrasto con il mio posizionamento all'interno del gruppo. Se vogliamo credere che quella del legale sia una funzione strategica allora dobbiamo ricordarci che questo significa svolgere un ruolo di responsabilità». Insomma, il paracadute, anche se c'è finisce spesso con il rivelarsi bucato.

LA BARRIERA DELLE PRASSI AZIENDALI

A contribuire a «sforacchiarlo» ci sono anche i modelli organizzativi che ogni azienda, oggi, deve adottare per la gestione dei processi, per renderli trasparenti e qualificati. «E la selezione dei legali», ha ricordato **Francesca Ferretti**, vice presidente di Aigi (Associazione dei Giuristi d'Impresa) «non è esclusa». Del resto, ha detto Mantovani, «il percorso di selezione degli

avvocati a cui assegnare un mandato segue sempre più logiche di costo e competenza. La funzione legale, in questo modo, sceglie caso per caso e ciò rende quasi impossibile per un in-house costruirsi una propria «exit strategy» dall'azienda in cui opera». «Con gli incarichi assegnati sempre più spesso tramite gara», gli ha fatto eco De Nicola, «c'è sempre maggiore competizione e trasparenza nelle dinamiche di questo mercato. Negli Stati Uniti, sono le aziende che fanno il prezzo dei servizi legali di cui hanno bisogno e chiedono agli studi legali che aspirano ad entrare nel loro panel di consulenti se e come pensano di poter rientrare tra i loro fornitori di servizi giuridici, considerati i budget a disposizione». Le nuove norme in termini di anticorruzione e responsabilità aziendale, poi, stanno progressivamente spostando dagli uffici

legali agli uffici acquisti (le cosiddette funzioni di procurement) il compito di “acquistare” materialmente le consulenze professionali, allentando ulteriormente i possibili rapporti personali che un tempo regolavano la relazione tra aziende e avvocati esterni.

L'AVVOCATURA DI RELAZIONE

Sia chiaro, in Italia in particolare, questi rapporti esistono ancora. E sono molto forti. **Tanya Jaeger de Foras**, general counsel Emea di Luxottica, da un lato ha affermato che quella legale è ormai riconosciuta come una funzione di business e quindi chi la esercita «deve sempre cercare di ottenere il meglio nella trasparenza». Dall'altro ha riconosciuto che anche in grandi realtà multinazionali, soprattutto dove esiste ancora una proprietà familiare o comunque ben riconoscibile, ci sono relazioni storiche con avvocati o studi legali che hanno ancora un'importanza indiscutibile. Sul punto, **Bruno Gattai**, fondatore di Gattai Minoli & Partners, ha osservato che il rapporto fiduciario e la conoscenza del cliente restano, però, dei valori da tenere in considerazione «anche perché fanno sì che un legale possa operare al meglio per l'azienda cliente, conoscendone le esigenze e comprendendone il business». In molti casi, quindi, in Italia è ancora il “padrone” o la dirigenza a decidere a chi e perché assegnare un incarico legale. Una prassi contro cui, però, Mantovani

si è espresso in maniera molto critica. «L'ingerenza del management è uno dei peccati originali. E se il management non capisce che deve lasciare determinate decisioni alla funzione legale, allora conviene cambiare mestiere perché significa che non si è nella condizione di poterlo svolgere al meglio». Ma sul punto, Gattai ha insistito: «La conoscenza del cliente è un valore in sé. Cambiare per cambiare (nella scelta degli advisor esterni, ndr) non è sempre utile».

IL FUTURO E LE PORTE GIREVOLI

La questione dell'identità dell'avvocato d'impresa è ancora un tema molto sentito. **Giuseppe Catalano**, general counsel di Indesit, ha sottolineato come la figura del legale interno sia evoluta in senso manageriale, con i professionisti che piano piano sono diventati meno giuristi e più dirigenti. Una condizione vissuta da molti con un certo disagio. Anche se non manca chi, come Mantovani, ha fatto sapere di non sentirsi più un avvocato ma di considerarsi in tutto e per tutto un manager a capo di una funzione strategica. Una funzione che, al di là delle teorie efficientiste che possono essere elaborate dagli esperti di organizzazione aziendale, resta fondamentale per le grandi imprese e per le quotate. Ferretti, in proposito, ha parlato di «presidi interni di legalità».

«LO STUDIO PARACADUTE PUÒ ANCHE TENERTI PER QUALCHE TEMPO, MAGARI PER GRATITUDINE MA POI TI CHIEDE DI TROVARE UNA NUOVA SISTEMAZIONE».

E per questo la categoria si batte per vedere riconosciuto il suo ruolo e la sua collocazione nell'ambito della professione forense e per ottenere un Albo ad hoc. A tale proposito, **Enrico Castaldi**, fondatore dello studio franco-italiano Castaldi Mourre & Partners ha ricordato che «al di là dei privilegi, veri o presunti, legati all'iscrizione all'Ordine degli avvocati, la questione che si pone per gli in house è molto seria se si considera che oggi la loro attività non è coperta dal legal privilege». Castaldi, inoltre, tornando sul tema del passaggio dall'azienda allo studio legale ha sottolineato che «il contributo di chi ha vissuto l'azienda, ne ha compreso e attuato le logiche e ha applicato i criteri con cui si scelgono i consulenti legali, è fondamentale per la capacità di uno studio d'affari e per la maturazione dei suoi avvocati». E così, come ha fatto notare in conclusione **Fulvio Pastore Alinante**, segretario generale dell'Asla (Associazione degli Studi Legali Associati), quello che all'inizio del dibattito era stato definito un paracadute, alla fine del confronto si è trasformato in una porta girevole perché «noi e i giuristi d'impresa siamo le stesse persone e quello che ci distingue è la capacità di sapere cosa gli uni vogliamo dagli altri». 



GALLI: «LA PROTEZIONE IP, LEVA STRATEGICA PER CRESCERE ALL'ESTERO»

Protezione a 360° di innovazione e comunicazione contro ogni fenomeno di parassitismo; visione globale; rapidità di reazione. Sono queste, secondo il professor **Cesare Galli**, ex partner di Vanzetti e associati e docente di diritto industriale nella facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Parma, le tre caratteristiche salienti del mercato della consulenza legale in ambito Ip. Il tema sarà al centro del convegno su “Prodotti di Arredo e diritti Ip in Cina” del 25 ottobre, organizzato dall'Università di Parma e Federlegnoarredo, di cui *legalcommunity.it* è media partner.

Il nodo centrale del dibattito è stato la rilevanza che un'adeguata protezione e capacità di azione sul fronte della tutela dei diritti in materia di proprietà intellettuale possono avere per trasformare un mercato emergente come quello del Dragone da potenziale minaccia in straordinaria opportunità per le imprese italiane che vogliono cercare di agguantare la ripresa puntando



Cesare Galli



sull'export. In questo novero rientrano sicuramente le realtà del settore legno-arredo. Il comparto arriva da cinque anni pesantissimi, con il fatturato crollato del 36% a 27,2 miliardi (-36%) e la perdita di 67.653 posti di lavoro (-4,3%). «Soltanto le realtà con una forte propensione all'export sono riuscite a evitare la perdita di fatturato» ha recentemente ricordato il presidente di Federlegnoarredo, **Roberto Snaidero** e questo rende chiara la rilevanza strategica che l'assistenza legale può avere per gli operatori del comparto. Un servizio che negli ultimi anni ha registrato una profonda evoluzione e di cui, Galli e la sua boutique (che in tutto conta nove professionisti e 2 milioni di ricavi nella sola attività Ip) sono stati interpreti, come lui stesso spiega in questa intervista.

Professor Galli, in che modo si esplica oggi l'attività di un avvocato che si occupa di Ip?

Il mondo Ip si è molto diversificato negli ultimi anni, anche perché sono cambiati radicalmente i diritti Ip, così come i relativi fenomeni di contraffazione. Il binomio vincente è appunto quello tra innovazione e comunicazione, che abbina tra loro la tutela di brevetti, design e segni distintivi, come strumenti coordinati per la competitività delle imprese.

Quanto conta l'attività internazionale?

La globalizzazione dell'economia impone di affrontare sia le problematiche contrattuali che quelle di contrasto alla contraffazione in chiave quasi mai soltanto nazionale. La consulenza legale deve adeguarsi a queste caratteristiche: difendere un'anacronistica "via italiana" al diritto Ip, che non tenga conto di questi cambiamenti e delle nuove regole di apprezzamento di validità e contraffazione emerse a livello internazionale e comunitario significa rendere un cattivo servizio ai propri clienti.

«A PAGARE DAVVERO È SOLO LA QUALITÀ ASSOLUTA, CHE NATURALMENTE SIGNIFICA SCEGLIERE LE PERSONE E GLI STRUMENTI GIUSTI, USARLI IN MODO EFFICACE E CON RAPIDITÀ».

L'attività si esplica prevalentemente nel contenzioso o nello stragiudiziale?

I due settori pesano in egual misura perché concepiamo entrambi come strumenti al servizio delle imprese: è impensabile gestire operazioni di M&A limitandosi a verificare se sono state regolarmente pagate le tasse per i marchi e i brevetti detenuti da un'impresa, senza valutare se questi diritti sono realmente azionabili e quindi senza domandarsi se la copertura è idonea, se la cessione non comporta rischi di decadenza, se non vi sono contraffazioni che ne svuotino il valore; e allo stesso modo non si può pensare di entrare su mercati nuovi e di grandi prospettive (come quello cinese, per il quale non a caso il nostro studio ha due legali specializzati), senza cautelarsi con un'efficace copertura dei diritti IP.

E qual è la funzione del contenzioso?

Il contenzioso non può essere considerato fine a se stesso, ma deve servire per bloccare gli illeciti in tempi rapidi e portare, ove possibile, le controparti al tavolo del negoziato, trattando da posizioni di forza, ovvero per conseguire risarcimenti del danno realmente significativi. Abbiamo in corso attualmente cinque consulenze tecniche contabili sul risarcimento del danno, su importi che eccedono largamente il milione di euro, e una di esse ha portato recentemente a una condanna a



risarcire oltre due milioni per una pesante sottrazione di segreto.

Trova che fra le imprese si sia sviluppata una consapevolezza della strategicità di questo settore?

Non si può generalizzare. Alla crisi molte imprese hanno reagito tagliando drasticamente i costi considerati non strettamente necessari, comprendendo tra questi anche quelli della protezione Ip; altre invece hanno scelto di investire proprio nel binomio innovazione-comunicazione per migliorare le proprie chances di competere con successo, e sono queste, di regola, che hanno ottenuto i risultati migliori. Ma c'è ancora molta strada da fare e il pregiudizio secondo cui brevetti e marchi non servono a nulla perché tanto "non si proteggono", benché sia smentito dai fatti, è duro a morire.

Il mercato Ip sembra essere ancora dominato, in larga parte, dalle boutique specializzate. Anche se, molti studi multidisciplinari (ad esempio Dla Piper e Simmons & Simmons) si sono attrezzati creando dipartimenti o practice group interamente dedicati al settore. Come vede queste realtà? Li considerate concorrenti o hanno un target diverso?

Noi miriamo a offrire un servizio di eccellenza e quindi consideriamo

concorrenti, al di là delle dimensioni, gli studi che hanno una visione del diritto della proprietà intellettuale al passo coi tempi: quelli cioè che, come noi, considerano la consulenza legale Ip come un fattore della produzione che come tutti gli altri fattori dev'essere cost effective, e dunque deve far conseguire risultati concreti in tempi ragionevoli, servendosi a questo fine di un mix di strumenti processuali e negoziali adeguato ai singoli casi.

Nessuno squilibrio tra forze in campo?

Gli studi italiani che hanno questa visione e queste capacità possono competere ad armi pari non solo sul mercato interno, ma anche su quello internazionale, cogliendo anche il Brevetto Unitario non come una minaccia, ma come un'opportunità di crescita.

L'Ip è un mercato redditizio? Una boutique attiva solo in questo settore riesce a sostenersi?

Il mercato dei servizi Ip non è diverso dal mercato in generale: specie in tempi di



crisi a pagare davvero è solo la qualità assoluta, che naturalmente significa scegliere le persone e gli strumenti giusti, usarli in modo efficace e con rapidità. Noi, nonostante la crisi, abbiamo sempre riscontrato il segno più nel nostro fatturato.

Lo studio intende investire in altri settori, seguendo l'esempio di ex-boutique Ip che hanno aperto al Corporate M&A, Societario, Banking,... come ad esempio Orsingher Ortu e Bird & Bird?

Abbiamo alleanze strategiche con altri studi operanti in settori diversi dall'Ip che ci assicurano una copertura totale, all'Italia e all'estero, a beneficio dei nostri clienti, ma non intendiamo snaturarci.



Nel settore Corporate e in particolare per le operazioni di M&A operiamo relativamente alle problematiche IP, coordinandoci con questi altri soggetti.

I nomi che hanno fatto la storia dell'Ip italiano (Sena, Vanzetti, Florida, Auteri, Rapisardi,...) sembra non siano interessati ad un ricambio generazionale, fatta eccezione di Rapisardi che ha fatto entrare nella partnership il giovane Carlo Ginevra a cui sembra sia stato affidato il timone dello studio . Lei cosa pensa? Che futuro hanno queste realtà?

Come è noto, io vengo da una di queste realtà, dove sono stato a lungo, e ho scelto di non rimanervi più, ma di muovermi in autonomia. A dieci anni di distanza sono sempre più persuaso di avere fatto la scelta giusta.

Più in generale, chi sono, secondo lei, gli studi più quotati e con maggiore expertise in questo settore (distinguendo tra boutique e studi interdisciplinari ed escludendo se stesso, ovviamente)?

Non mi piace dare giudizi sui colleghi, non lo trovo eticamente corretto. Posso solo dire che nel settore Ip, forse più che in altri campi del diritto, ciò che fa davvero la differenza è la capacità di cogliere in una visione di sintesi problemi tecnici e problemi giuridici, senza contrapporre il mondo del diritto al mondo della vita, ma al contrario integrando le diverse competenze, in una visione realistica di ciò che marchi, brevetti, design rappresentano concretamente sul mercato. 📺



 **KREITA**
ne combiniamo di tutti i colori

Graphic Design • Web design
Corporate image • Editorial design
Advertising • Photo • Print

GEOGRAFIA GIUDIZIARIA SOLLEVAZIONE REGIONALE

Nove enti, per la prima volta nella storia, promuovono un referendum per abolire la riforma.

Regioni all'assalto contro la revisione della geografia giudiziaria. A guidare la cordata anti riforma è l'Abruzzo a cui si sono uniti Piemonte, Marche, Liguria, Puglia, Calabria, Basilicata, Campania e Friuli Venezia Giulia. Le amministrazioni di questi enti sono partite all'assalto della riforma della geografia giudiziaria, che nel nome del risparmio della spesa pubblica ha tagliato circa mille 'tribunalini' in tutta Italia creando, a quanto sostiene anche parte dell'avvocatura, disservizi e inconvenienti ai cittadini ora costretti a fare chilometri e chilometri per seguire le loro cause o a subire incalcolabili aumenti dei tempi per la soluzione delle vicende giudiziarie che li riguardano e che sono andate a ingolfare ulteriormente l'attività delle corti principali. Civili o penali che siano. Lo scorso 30 settembre, funzionari, dirigenti e presidenti di commissioni delle varie Regioni sono arrivati a Roma e sono stati ricevuti negli uffici della Prima divisione della Cassazione, quelli che si occupano di referendum.

UN GESTO DI RILEVANZA STORICA

Qui per la prima volta dal 1970, anno di nascita dell'attuale legge sul referendum, gli impiegati del 'Palazzaccio' hanno messo a verbale e preso atto che la richiesta della consultazione popolare, fatto mai successo da 43 anni in qua, era stata promossa dai Consigli regionali, per di più in numero ben superiore a quello 'minimo'

(cinque) fissato dall'articolo 75 della Costituzione per sottoporre al giudizio delle urne una legge contestata. La consultazione popolare è prevista entro il prossimo 30 giugno.

CONTRAPPOSIZIONE NORD SUD

Il Piemonte, ha sottolineato il governatore **Roberto Cota**, «è particolarmente penalizzato con un taglio pari al 70% delle sedi contro il 16% della media nazionale. Forse abbiamo qualche tribunale in più, ma abbiamo una Corte d'Appello contro le 4 della Sicilia. I soliti furbi se la sono cavata, le eccezioni riguardano Regioni del Sud». Eppure, **Giuseppe Caputo**, presidente della Prima commissione affari istituzionali della Calabria, fa notare che «hanno chiuso un tribunale importante come quello di Rossano che conta 40mila abitanti e un bacino di utenti di 150mila persone, in una regione come la Calabria che ha tanti problemi di criminalità organizzata: non è questa la riforma che serviva per dare fiducia ai cittadini».

MARINO (OUA): UN FORTE GESTO POLITICO

«È un segnale politico forte che viene da Regioni con governi di sinistra, destra e della Lega: non si può ignorare, la riforma deve essere sospesa!», sostiene **Nicola Marino**, leader dell'Organismo unitario dell'avvocatura, braccio politico della categoria, da sempre schierato contro la chiusura dei 'tribunalini'. «Dopo aver assistito al balletto delle cifre sui possibili risparmi, con previsioni sempre più al ribasso - ha aggiunto Marino - abbiamo compreso che in realtà tra sedi da affittare o da ristrutturare e altre nuove di zecca, ma chiuse, il primo impatto del provvedimento è di una decisiva perdita economica. Tutto ciò senza considerare l'aumento dei costi degli atti giudiziari, vista la mancata implementazione in questi anni del processo telematico». Ora l'attesa è per il 'vaglio' del quesito sottoposto alla Cassazione. 



LEGAL RECRUITMENT

by legalcommunity.it



La pubblicazione degli annunci è gratuita. Basta solo segnalare le posizioni aperte alla mail indicata

Quali sono le figure professionali che gli studi legali stanno cercando in questo momento? Con quale seniority e per quali aree di specializzazione? *Mag by legalcommunity.it* intende offrire un aggiornamento costante ai propri lettori per aiutarli ad orientarsi tra le opportunità di lavoro che si aprono sul mercato.

Stando alle segnalazioni che ci sono arrivate, gli studi pronti ad aprire le porte a nuovi professionisti sono Norton Rose Fulbright, Mcm e Russo De Rosa. Le ricerche riguardano 4 soci, 5 collaboratori e un praticante. I settori in cui questi studi sono alla ricerca vanno dall'Ip al Corporate M&A, passando per Tax e Litigation.

Per future segnalazioni scrivere a: info@legalcommunity.it

NORTON ROSE FULBRIGHT

Posizione aperta 1. Socio

Area di attività. Proprietà intellettuale

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Socio esperto in proprietà intellettuale, con la conseguente creazione di un team in grado di coprire tutta la vasta gamma di servizi legali (incluso Corporate e contenzioso) in quest'area, e con un focus particolare nei settori farmaceutico e tecnologia.

Posizione aperta 2. Socio

Area di attività. Private equity e Corporate M&A (domestic e cross-border)

Numero di professionisti richiesti. 1

Posizione aperta 3. Socio

Area di attività. Contenzioso

Numero di professionisti richiesti. 1/2

Breve descrizione. 1 o 2 soci nel dipartimento di contenzioso con esperienza nel contenzioso commerciale, che siano complementari al team esistente che si specializza in contenzioso assicurativo e dei mercati finanziari.

MCM AVVOCATI

Posizione aperta. Praticante

Area di attività. Proprietà intellettuale

Numero di professionisti richiesti. 1

RUSSO DE ROSA ASSOCIATI

Posizione aperta 1. Collaboratore

Area di attività. Diritto tributario

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Avvocato/dottore commercialista specializzato in diritto tributario, anni di esperienza 2-5, area di attività: consulenza continuativa, redazione di pareri e contenzioso tributario. Richiesta ottima capacità di scrittura e conoscenza della lingua inglese parlata e scritta.

Posizione aperta 2. Collaboratore

Area di attività. Diritto tributario

Numero di professionisti richiesti. 1

Breve descrizione. Collaboratore con 2/3 anni di esperienza in primari studi professionali. La risorsa si occuperà di consulenza e assistenza, ordinaria e straordinaria, in materia fiscale per società di capitali.

Posizione aperta 3. Collaboratore

Area di attività. Societario, tributario, contabilità, M&A

Numero di professionisti richiesti. 1

Posizione aperta. Collaboratore con 3/4 anni di esperienza in primari studi professionali. La risorsa si occuperà di consulenza, ordinaria e straordinaria, in materia fiscale, societaria e contabile con riferimento a società di capitali.

Posizione aperta 4. Collaboratore

Area di attività. Societario, M&A

Numero di professionisti richiesti. 2

Breve descrizione. Praticante avvocato/giovane avvocato. Richiesta ottima conoscenza della lingua inglese parlata e scritta. La conoscenza di una ulteriore lingua straniera e l'attitudine allo studio finalizzata anche alla redazione di pubblicazioni giuridiche verranno valutate positivamente.



Aspettando...



Yacht club Marina di Loano



Alice e Simone
di Watertribe



In gara



1°, il team Gianni (da sx.): Stefano Agnoli, Andrea Marani, Domenico Tulli e Davide Albertini



3°, il team Maresca (da sx.): Marcello Maresca, Enrica Bertini, Lorenzo Pellerano, Lorenzo Fabro e Francesco Campodonico



2°, il team Lipani (da sx.): Diego Battisti, Manuele Panin, Luigi Mazzoncini e Damiano Lipani



4°, il team Chiomenti (da sx.): Emanuele Camandona, Paolo Giacometti, Luca Liistro, Manfredi Vianini Tolomei, Lucia Avolio, Andrea Greppo



5°, il team Cleary Gottlieb (da sx. in piedi): Fausto Caronna, Alessandro Nolet, Amelie Champsaur, Federico Marini Balestra e Giulio Giannini



Sfogliando
MAG by legalcommunity.it

LAWYER'S CUP - MARINA DI LOANO

La nona edizione della Lawyer's Cup organizzata da Water Tribe, di cui legalcommunity.it è stato media partner, si è disputata nel fine settimana del 28 e 29 settembre nello Yacht Club Marina di Loano.

Al termine di quattro prove la vittoria è andata a Gianni Origoni, Grippo, Cappelli & Partners, seguito da Lipani & Partners e da Maresca. Quarti e quinti classificati Chiomenti e Clearly Gottlieb.

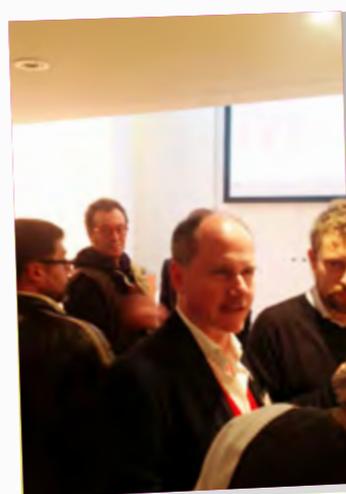


BLB - MILANO

Martedì 1 ottobre le porte dello Studio si sono aperte ad avvocati, commercialisti, esperti di comunicazione, di web engineering e marketing per parlare di StartUp.

MOPI - MILANO

Lunedì 7 ottobre è partita a Milano Mopi. Fondata da Ilaria Cau, Roberta De Matteo, Stefano Ferranti, Gaia Francieri e Giulia Picchi, l'associazione ha l'obiettivo di promuovere il marketing e l'organizzazione degli studi professionali. È una sfida questa che i fondatori hanno intrapreso. Una sfida alla cultura, per gran parte ancora dominante nel mondo degli avvocati, e sicuramente preponderante nelle categorie professionali non ancora aperte al mercato.



Andrea Brugiotti, Federico Cerrato e uno dei fondatori Stefano Ferranti



Gaia Francieri



Roberta De Matteo

SAVE THE DATE

Tax & Finance ²⁰¹⁴
iiiiii Awards
by legalcommunity.it

16.04.2014