

SOTTO I RIFLETTORI

Ecco quattro cose da sapere per scegliere lo studio e la practice dove lavorare e in cui avere maggiori opportunità di visibilità professionale... nonostante la crisi e i tagli.



AVVOCATO PER CASO

Dante De Benedetti, socio fondatore di Mdba, è passato dal basket alla professione, mentre stava per imbarcarsi su un aereo diretto a Irkutsk, in Siberia. Tutto, grazie a un professore della Duke University che nel '91 gli chiese: «Sai cos'è Internet?».



RCC arriva a Londra in attesa di aprire l'equity



Expo 2015, oltre il ribasso c'è di più



Corporate: big pharma, big deal

Anteprima veloce

Elenco segnalibri

Numero

Segnalibro

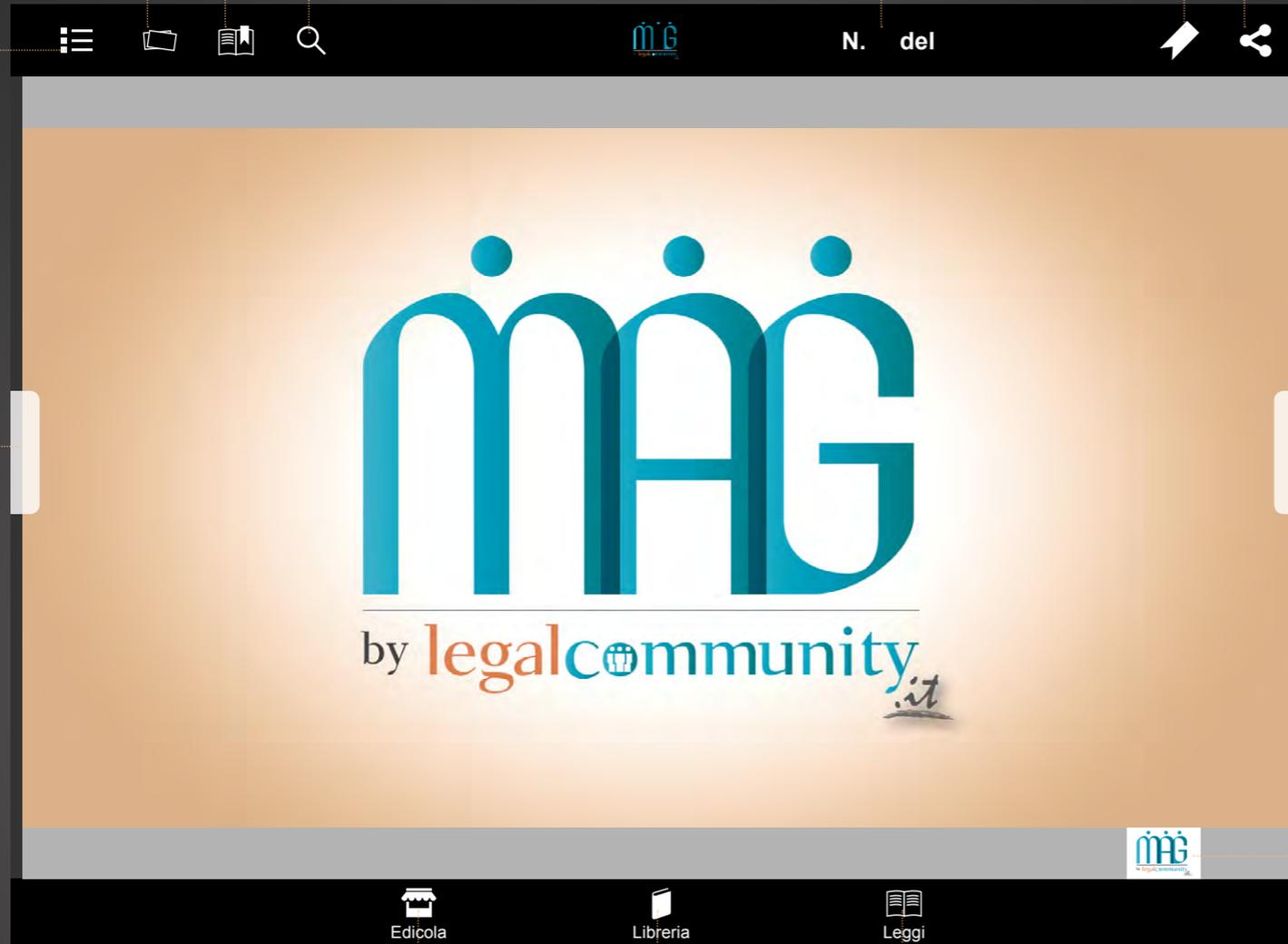
Condivisione della pagina via social o mail

Cerca

Indice

Indietro

Avanti



Edicola di MAG

Numeri Scaricati

Numeri in corso di lettura

Clicca per tornare alla copertina



QUESTO PAZZO PAZZO MONDO DI SIGLE

Rinunciare al proprio nome in ditta è stato, un tempo, un gesto rivoluzionario. Come il primo squarcio nella tela di Fontana. Poi è diventato manierismo. Forse è il caso di tornare indietro.

di nicola di molfetta

Vocali e consonanti che si rincorrono. Talvolta tutte in maiuscolo. In altri casi in una sconcertante sequenza di caratteri alti e bassi che tenta di costruire un senso attorno a lettere che messe assieme possono anche significare qualcosa d'altro.

È il "pazzo pazzo mondo di sigle", potremmo dire parafrasando gli Afterhours. Quello che oramai domina lo scenario delle start up legali nel nostro Paese. L'idea di battezzare l'associazione professionale con i nomi di chi le ha dato vita viene sempre meno presa in considerazione.

Nulla di male, per carità, ma siccome l'innovazione, dopo essere diventata moda, si sta trasformando in una sorta di tabù, forse è venuto il momento di porsi qualche domanda.

Già perché, il fatto che insegne come Nctm (anzi, NCTM) siano ormai affermate sul mercato e siano diventate un vero e proprio marchio dell'industry legale non significa che basti inventarsi una sigla per poter centrare il primo ed essenziale obiettivo che si persegue quando si dà un nome a un'attività d'impresa: la riconoscibilità sul mercato.

Chi ne ha seguito la storia e l'evoluzione sa benissimo che i tempi per l'affermazione del brand dello studio fondato da **Paolo Montironi** e **Alberto Toffoletto** sono stati lunghi e tutta l'operazione ha richiesto pazienza e investimenti. Sforzi da tempo ricompensati ma tutt'altro che banali e comunque non alla portata di chiunque.

Solo negli ultimi mesi sono nati Ddr, Ps, Up, Rdr e Plc. Queste sigle si sono andate ad affiancare a Hi, Blb, Mcm, Bvr, Blf, Cdp, Cnttv, Lca, Lgv, A&A, ma anche AA senza "e" commerciale e poi, ancora Rcc, P&I o R&P. E l'elenco potrebbe portare via ancora un intero paragrafo.

Come se non bastasse, nei prossimi giorni, se dovessero dare seguito alla decisione presa, un gruppo di giovani e brillanti avvocati (di cui non sveliamo l'identità, per ora) farà debuttare un numero sulla propria carta intestata: 5. Ovviamente seguito dal suffisso lex che accompagna la maggior parte di queste insegne. Quando questo trend è cominciato, aveva dietro una doppia ratio. Da un lato dichiarare l'intento (sano) dei soci fondatori di dare vita a un progetto professionale che mettesse lo studio davanti alle individualità. Dall'altro, quello di provare a istituzionalizzare una organizzazione produttiva costituita praticamente solo da persone e dalle loro capacità tecniche e intellettuali.



Quello dei personalismi e dei conflitti tra soci è da sempre il punto di maggiore vulnerabilità delle associazioni *made in Italy*. Rinunciare al proprio nome in ditta è stato, un tempo, un gesto rivoluzionario. Un po' come il primo squarcio nella tela dato da **Lucio Fontana**. Poi è diventato manierismo perdendo progressivamente la forza innovativa e distintiva dei primi esperimenti. Tanto che oggi, ci domandiamo se non sia il caso di innestare la retromarcia e prendere in considerazione la possibilità di tornare indietro. A ben guardare, infatti, la forza di un nome sta anche nella sua storia. E ricostruire la vicenda di un'organizzazione è molto più semplice e immediato se si parte da un nome che racconta le persone, gli sforzi, le difficoltà, le battaglie e i successi molto meglio e in maniera molto più immediata di una sequenza di lettere più o

meno ben assemblata. Questo è un valore indiscutibile come prova il fatto che numerose insegne ancora oggi presenti sul mercato siano molto più "forti" dei professionisti che vi operano all'interno consentendo a questi ultimi di continuare ad attirare clienti che conoscono il nome dello studio più di chi vi opera all'interno. In un Paese come l'Italia, dove la gente vuole sapere a chi affida la soluzione dei propri problemi, presentarsi con un nome, o meglio, con il nome di chi ha fondato l'associazione e che solo per questo lo vede troneggiare in ditta, può dare allo studio, oltre che un'autorevolezza storica, una forza di penetrazione e posizionamento decisamente maggiore rispetto all'aggiungere tre o quattro lettere allo scarabeo del mercato legale. Meditate gente, meditate. 🍷

nicola.dimolfetta@legalcommunity.it
 @n_dimolfetta

N. 16 del 12.05.14



SOTTO I RIFLETTORI

Ecco quattro cose da sapere per scegliere lo studio e la practice dove lavorare e in cui avere maggiori opportunità di visibilità professionale... nonostante la crisi e i tagli.

AVVOCATO PER CASO
 Dante De Benedetti, socio fondatore di Media, è passato dal basket alla professione, mentre stava per imbarcarsi su un aereo diretto a Irkutsk, in Siberia. Tutto, grazie a un professore della Duke University che nel '91 gli chiese: «Sai cos'è Internet?».

RCC arriva a Londra in attesa di aprire l'equity

Expo 2015, oltre il ribasso c'è di più

Corporate: big pharma, big deal

Mag by legalcommunity.it è una newsletter di legalcommunity.it

.....

Direttore
 nicola.dimolfetta@legalcommunity.it

.....

Centro Ricerche
 vincenzo.rozzo@legalcommunity.it

.....

Grafica e impaginazione: grafica@legalcommunity.it
 Hicham R. Haidar Diab • www.Kreita.com

Foto copertina: © Sergey Nivens

.....

Legalcommunity S.r.l. • Via Savona, 123
 20144 Milano • Tel. 02.84.24.38.89
 info@legalcommunity.it • www.legalcommunity.it

.....

Amministratore unico
 aldo.scaringella@legalcommunity.it

.....

Eventi e Comunicazione
 stefania.bonfanti@legalcommunity.it

.....

Per informazioni e pubblicità
 mag@legalcommunity.it

IP & TMT 2014 Awards

by **legalcommunity**.it

Martedì 17 giugno 2014 • ore 19,15
Museo Diocesano • Corso di Porta Ticinese, 95
Milano

LA NOSTRA GIURIA

STEFANO BARBIERA

Direttore Affari Legali e Societari, Sirti

BERNARDO BELLOMI

Managing Director e CFO, DLV BBDO

PIERANGELO BIGA

Presidente e Managing Partner, ICM International

VITTORIO BONINI

Legal Deputy Director Italia e Grecia, Sanofi Pasteur MSD

VALERIO BRUNO

Director of Legal Services Contracting, Accenture

MARILÙ CAPPARELLI

Senior Counsel at Google - Head of Google Legal Affairs Italy, Greece and Turkey

GIUSEPPE CATALANO

General Counsel, Indesit Company

CRISTIANO CORI

Senior Counsel Intellectual Property, GE Oil & Gas

EUGENIO CORTINOVIS

General Counsel Italy, Greece Cyprus, Malta and Vimpelcom Global Account Alcatel-Lucent

ANTONINO CUSIMANO

General Counsel, Telecom Italia

ANDREA DE MIN

Head of Legal & Compliance, Alcon Italia

GIULIA DI TOMMASO

General Counsel, Unilever Italia

TANYA JAEGER DE FORAS

Luxottica Group SpA, General Counsel EMEA

GIACOMO LEO

General Counsel, Poltrona Frau

MASSIMILIANO MAGRINI

Co-founder, United Ventures

FILIPPO MAROTTA

In-house Legal, FederlegnoArredo

FRANCESCO MATTINA

Head of the Legal Unit, Community Plant Variety Office - CPVO

ELENA MAURI

General Counsel, Belstaff Group

MONICA NANNARELLI

General Counsel, Morellato Group

PAOLO QUAINI

Group General Counsel, OTB

PERRINE RIPERT

Managing Director, Havas Worldwide Digital

LUCA SANFILIPPO

General Counsel, Sky Italia

MARCO TARTAUILL

Direttore Affari Legali, IBM Italia

ESTHER VAN WEERT

In House Counsel, Roche Group (Italy)



Ludovici-Maisto,
se l'allievo supera
il maestro...
nella directory **9**

34

Sotto i riflettori:
le firm che
danno più
visibilità
ai giovani



14

Il risveglio
del private
equity



Expo 2015,
oltre
il ribasso
c'è di più

45



Rcc arriva
a Londra
in attesa di
aprire l'equity **21**

50

Corporate:
big pharma,
big deal



25

Il personaggio
Dante De
Benedetti,
avvocato
per caso



Quanto conta
la trasparenza
all'interno
dello studio

55



finance community

Il primo strumento di informazione
sui protagonisti del mercato finanziario

www.financecommunity.it

Per accedere a *financecommunity.it*, utilizza la tua username e password di *legalcommunity.it*

LUDOVICI-MAISTO, SE L'ALLIEVO SUPERA IL MAESTRO... NELLA DIRECTORY

Si sa, le classifiche e i ranking, spesso lasciano il tempo che trovano. Ma colpisce sempre notare che nonostante la loro apparente staticità, spesso evolvono e danno indicazioni sorprendenti. Per esempio, quando registrano che un allievo ha superato il suo maestro. È accaduto di recente, con l'ultima edizione della Chambers Europe 2014. La sezione dedicata ai professionisti del Tax, dopo aver riconosciuto lo status di decani a **Bruno Gangemi** e **Augusto Fantozzi** e dopo aver indicato in **Enrico Vitali** il solo "eminent practitioner", incorona **Paolo Ludovici** star individuale del mercato italiano. Tutti gli altri top player che abbiamo indicato sono, non a caso, anche name partner dei loro rispettivi studi. Ludovici, invece, è un "giovane" professionista della blasonata boutique di Guglielmo Maisto, del quale, i ricercatori della directory britannica dicono: «Rimane ancora uno dei più riconosciuti nomi del settore e una figura molto influente». Ma un gradino sotto il suo socio più giovane, a cui attribuiscono oramai lo «status di star». 🌐



Paolo Ludovici

GIOVANI PROFESSIONISTI CRESCONO CONNEXPO

Meno di un anno a Expo2015. Crescono le aspettative sulle ricadute che l'esposizione universale di Milano potrà avere sull'economia in generale e sulle professioni in particolare. Ma tra i progetti in pista spicca l'iniziativa Connexpo. Si tratta di un'associazione no-profit costituita da professionisti affermati che hanno deciso di attivarsi per aiutare i Paesi partecipanti a rafforzare le loro potenzialità espositive.

I fondatori dell'associazione sono gli architetti **Giovanna Giannattasio**, **Franco Raggi** ed **Enrico Morteo**, l'avvocato **Enrico Castaldi** e la giornalista **Michela Moro**. Loro sono anche i tutor, pro bono, di un gruppo di giovani professionisti che puntano a lavorare per sviluppare dei progetti espositivi per alcuni dei Paesi ospitati nei cosiddetti cluster fornendo anche servizi di comunicazione e marketing, di assistenza legale, di organizzazione logistica. I ragazzi coinvolti, al momento, sono 16: italiani, iraniani, portoghesi, camerunensi, russi, turchi, egiziani. Per tutti, un'occasione di mettersi in gioco, fare un'importante esperienza nel cuore dell'evento mondiale del 2015 e guadagnare anche qualche soldo facendo crescere il proprio curriculum. 🌐

UN PARTNER PER L'IP DI SIMMONS & SIMMONS

Laura Orlando, responsabile del dipartimento IP e co-head per l'Italia del Life Science Sector di Simmons & Simmons, è stata promossa fixed equity partner all'interno del dipartimento di Dispute Resolution. Insieme a Laura Orlando della sede di Milano lo studio legale internazionale ha promosso alla partnership altri 7 professionisti delle sedi di Londra, Parigi, Tokyo, Francoforte.

Orlando è esperta in proprietà intellettuale, con un particolare focus nel contenzioso brevettuale e nell'assistenza regolatoria in materia Life Sciences. Ha assistito le maggiori multinazionali del farmaco nella tutela dei propri diritti di brevetto nei confronti di società produttrici di farmaci generici e in relazione al lancio e alla protezione di importanti prodotti biotecnologici oggi in commercio.

Entrata in Simmons & Simmons nel 2010, ha fatto crescere la practice italiana di Proprietà Intellettuale dello studio, che oggi gode di solido riconoscimento sul mercato. Orlando è inoltre Segretario Esecutivo del Life Sciences Working Group della Camera di Commercio Americana in Italia e fondatrice di IPyard, associazione che promuove la divulgazione e la tutela della proprietà intellettuale e industriale in Italia. 

DLA PIPER CRESCE CON CORAGGIO NEL TMT

C'è spazio anche per l'Italia nell'annuale round di promozioni dello studio anglo americano Dla Piper. **Giulio Coraggio**, avvocato del dipartimento di Ip e Tmt dello studio, è stato promosso da senior counsel a partner dello studio. Coraggio, classe '76, si occupa in particolare di Internet e gambling.

A novembre scorso, l'avvocato ha assistito Merkur Interactive Spa, società del gruppo tedesco Gauselmann, uno degli operatori di gioco più grandi al mondo, nella cessione a Sisal Entertainment (Gruppo Sisal) del ramo di azienda business scommesse riguardante i 104 diritti per la raccolta di giochi pubblici.

L'avvocato è in Dla Piper da quattro anni. In precedenza ha lavorato per sei anni da Hogan Lovells e prima ancora ha fatto un'esperienza di un anno a Londra occupandosi di data protection da Rowe Cohen.

La promozione di Coraggio si inserisce in uno dei maggiori round di promozioni a livello globale attuato dallo studio. Sono, infatti, 45 i nuovi partner che Dla Piper ha appena ufficializzato, circa il 32% in più rispetto allo scorso anno. A farla da padroni, in questo giro di promozioni, sono stati gli uffici negli Stati Uniti d'America dove è stato promosso quasi un nuovo socio su due (47%). Sono stati, invece, appena 7 i partner delle sedi dell'Europa continentale. Mentre Londra e l'Australia hanno ottenuto 4 soci a testa. 

sono lieti di invitarLa alla tavola rotonda

ANTICORRUZIONE E IMPRESE

Mercoledì 14 maggio 2014 • ore 17,30 • Park Hyatt • Via Tommaso Grossi, 1 • Milano



Intervengono

Franco Bonelli Partner, Bonelli Erede Pappalardo
Francesco Centonze Professore ordinario di diritto penale, Università Cattolica del Sacro Cuore
Franco Lagro Partner, PwC Forensics
Gabriella Leonardi Responsabile Accounting & Reporting, Stryker Italia
Massimo Mantovani General Counsel Legal Affairs Department - Senior Executive Vice President, Eni

Moderata

Nicola Di Molfetta Direttore, *legalcommunity.it*

Evento accreditato dall'Ordine degli Avvocati di Milano
con N. 3 CREDITI FORMATIVI

GIOVETTI RAFFORZA IL FALLIMENTARE DI PEDERSOLI

Nuovo socio per lo studio Pedersoli. In arrivo, a potenziare il dipartimento di diritto fallimentare, è **Alessandra Giovetti**, proveniente da Gianni Origo-ni Grippo Cappelli, in qualità di equity partner.

Alessandra Giovetti è specializzata in procedure concorsuali e ristrutturazioni, e vanta una profonda esperienza in questioni relative alla crisi e al risana-mento di società, in concordati giudiziali e stragiudiziali, in assistenza a Commis-sari e Curatori, in giudizi di responsabi-lità e di revocatoria.

Con Alessandra Giovetti approdano nel-lo studio anche gli avvocati **Federica Gastaldi**, **Jacopo Macchia** e **Valentina Barberis**.

Per effetto di questo ingresso, sale a 19 il numero degli equity partner dello studio che, oltre ai 15 junior partner, si compone di circa 100 professionisti. 🌐

ANCHE CAPITTA SCEGLIE MACCHI DI CELLERE GANGEMI

Scosse di assestamento. Dopo **Stefano Petrecca** ed **Euge-nio Romita** che assieme ad altri sette professionisti dello studio Di Tanno sono appena passati nelle fila di Macchi di



Francesco Capitta

Cellere Gangemi, c'è un nuovo spostamento dallo studio fiscale e tributario capitolino.

Si tratta, secondo quanto riferito da *legalcommuni-ty.it* di **Francesco Capitta**, salary partner dello stu-dio Di Tanno che si appresta a raggiungere Petrec-ca e gli altri in Macchi di Cellere Gangemi. Il cambio di poltrona è diventato ufficiale il primo maggio.

Con l'uscita di Capitta, diventano 10 i professioni-sti che hanno deciso di cambiare casacca e andare a rilanciare la practice fondata dal decano **Bruno Gangemi**. Capitta ha lavorato nello studio Di Tanno dal 2000. Nel 2012 era stato nominato socio salary assieme a **Fabrizio Iacuitto**. In precedenza, Capitta era stato ufficiale addetto all'Ufficio Fi-scalità presso il Comando Generale della Guardia di Finanza. 🌐



legalcommunity 

è lieta di invitarLa alla tavola rotonda

LA DIVERSITY TRA ETICA E BUSINESS

Venerdì 16 maggio 2014 • ore 15,30

Aula Consiliare Ordine degli Avvocati di Bari

Palazzo di Giustizia • VI piano • Piazza De Nicola, 1

La partecipazione è gratuita e l'evento è stato accreditato dall'Ordine degli Avvocati di Bari con n. 4 crediti formativi.

Per l'accredito è necessario iscriversi all'evento nell'area formazione del sito del Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Bari

15,15 **Registrazione partecipanti**

15,30 **Introduzione e presentazione dei relatori**
a cura di **Aldo Scaringella**, legalcommunity.it

15,40 **Saluti di apertura**
Emmanuele Virgintino, Presidente del Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Bari

15,50 **Inizio Tavola Rotonda**

Vincenzo Acquafredda Partner, Trevisan & Cuonzo Bari

Stefania Cherubini Coordinatrice Commissione Pari Opportunità, OUA

Barbara de Muro Responsabile progetto Women on Board, ASLA.
Partner, Portale Visconti

Roberta De Siati Presidente Comitato Pari Opportunità,
Ordine Avvocati di Bari

Alessandra Guercia Fondatrice, Studio Legale Guercia

Ilaria Li Vigni Presidente Comitato pari opportunità, Ordine Avvocati Milano.
Componente Commissione pari opportunità, Consiglio Nazionale Forense

Dario Longo Partner, Linklaters

Con il patrocinio di



Per informazioni: www.legalcommunity.it - sezione eventi

IL RISVEGLIO DEL PRIVATE EQUITY

Quattro operazioni in una settimana. I fondi tornano attivi sul mercato italiano. E gli studi legali si rimettono al lavoro. Intanto continua a correre l'M&A. Mentre nel capital markets, oltre alle quotazioni partono gli aumenti di capitale nel settore bancario.



Si scrive M&A si legge private equity. Il barometro del mercato di *Mag by legalcommunity.it* segna alta pressione sul fronte delle operazioni fusione e acquisizione e punta la freccia sugli operatori del private equity che tornano ad animare il mercato. Quadrivio, Lincolnshire, Wise e Finatem sono solo alcuni dei fondi che si sono mossi sul mercato italiano negli ultimi 15 giorni vendendo e acquistando partecipazioni in società ad alto potenziale di sviluppo.

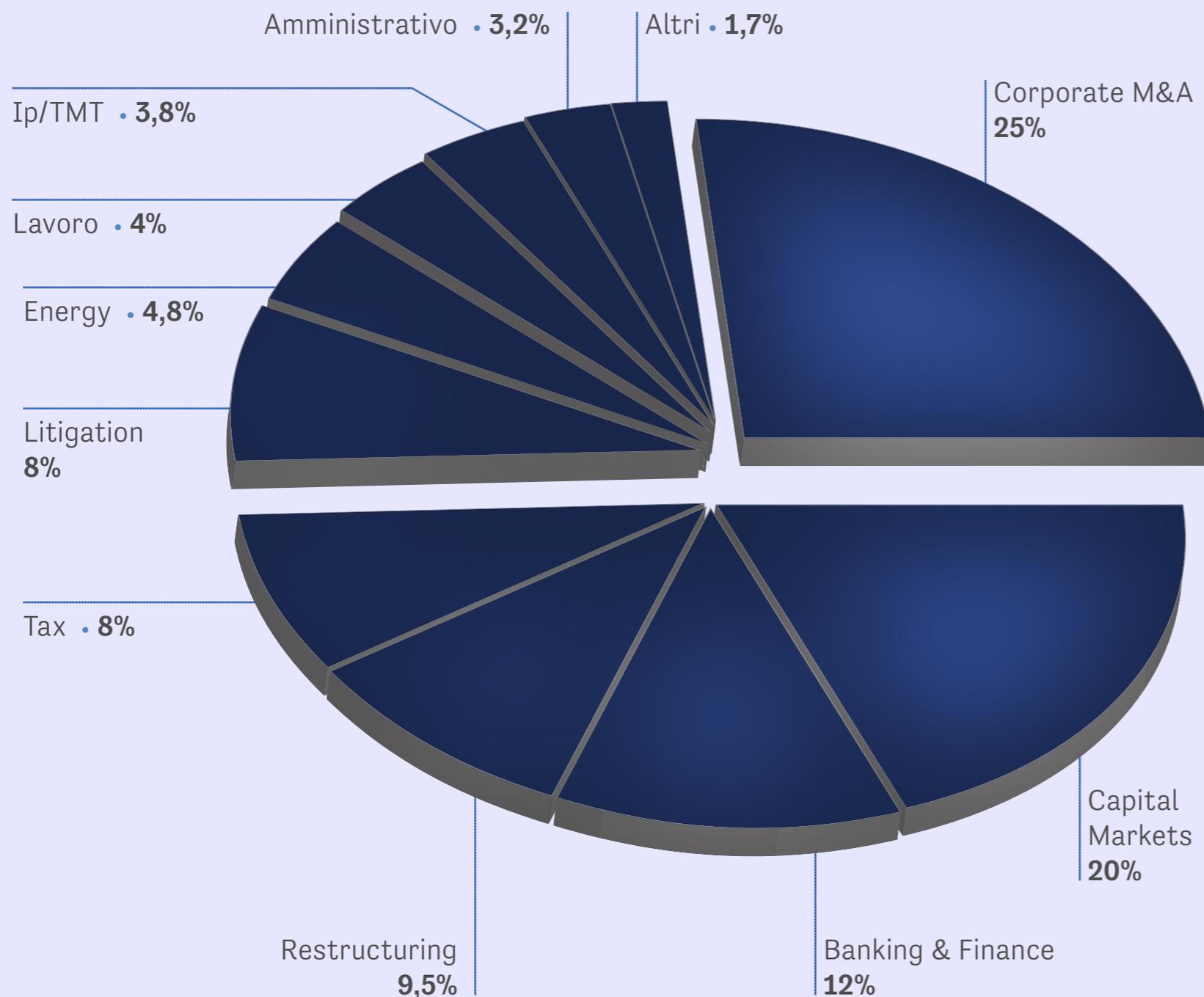
Intanto nel capital markets oltre alle Ipo (Fincantieri, Sace, Four Season, Rottapharm) continua a correre il mercato degli aumenti di capitale che ha visto partire le operazioni da 500 milioni di Bpm e da 750 milioni di Bper.

NCTM SUONA IL ROCK CON LBO FRANCE E YARPA

Nctm ha assistito LBO France e

I SETTORI CHE TIRANO

Suddivisione in percentuale delle operazioni segnalate, per comparto di attività*



Yarpa nell'acquisto di Fine Sounds da Quadrivio. Fine Sounds, attivo nell'audio di alta gamma con i marchi Sonus Faber, con un fatturato che ha superato gli 80 milioni di dollari, è un gruppo che controlla cinque società che operano nel mercato Audio High End.

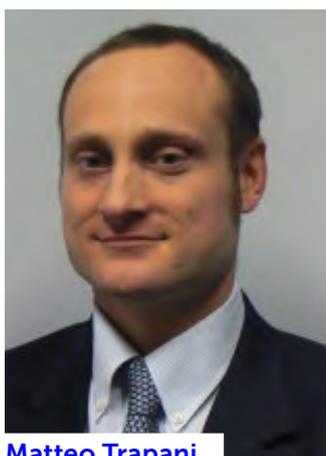
Le società del Gruppo, tra cui la mitica McIntosh (celebre per aver dato il suono ad artisti come Jimi Hendrix e Janis Joplin) si caratterizzano per elettroniche sofisticate, tecnologia all'avanguardia, design raffinato e materiali di altissima qualità. L'operazione, in schema di Management Buy Out, vede il coinvolgimento del management che ha deciso di re-investire le sue quote e che resterà a gestire il Gruppo mantenendo le unità produttive oggi possedute in Italia e negli Stati Uniti e proseguendo nel progetto di sviluppo e di internazionalizzazione.

Nctm ha seguito l'operazione con

* Periodo dal 28 aprile al 12 maggio 2014 • Fonte: legalcommunity.it



un team coordinato dal partner **Matteo Trapani** coadiuvato da **Alice Bucolo** e da **Barbara Aloisi** per gli aspetti fiscali



Matteo Trapani



Ascanio Cibrario

dell'operazione. Lo studio Morrison & Foerster, con il partner **Jonathan Melmed** ha seguito i profili di diritto americano.

Quadrivio è stato assistito dallo studio Pedersoli con il partner **Ascanio Cibrario** coadiuvato da **Luca Rossi Provesi** e **Giulio Langella** e, per i profili banking, dal partner **Alessandro Fosco Fagotto** coadiuvato da **Franco Gialloreti**; da Lindquist & Vennum per la parte legale americana e da Zulli Tabanelli e Associati per le tematiche di carattere fiscale.

LA PRACTICE
Private equity

IL DEAL
Acquisizione di Fine Sounds da Quadrivio per conto di Lbo France e Yarpa

GLI STUDI
Nctm, Morrison & Foerster, Pedersoli

GLI AVVOCATI
Matteo Trapani, Alice Bucolo, Barbara Aloisi.

IL VALORE €
100 milioni

GIANNI ORIGONI CON FSI RIVENDE IL 40% DI ANSALDO ENERGIA

La firma è arrivata l'8 maggio. Affiancato dai legali dello studio

Siamo lieti di invitarLa alla presentazione del libro

THE ITALIAN CHANCES FOR RESTRUCTURING

Un diritto per le imprese in crisi

a cura di:

Michele Vietti - Francesco Marotta - Fabrizio Di Marzio

Martedì 13 maggio 2014, ore 15.30

Hotel The Westin Excelsior, via Vittorio Veneto, 125 - Roma

15.30-17.45

LA PROTEZIONE DELLA CONTINUITÀ

Moderà:

Francesco Marotta

Intervengono:

Claudio Battistella

Maurizio Dallochio

Fabrizio Di Marzio

Lucio Di Nosse

Andrea Giovanelli

Andrea Guerzoni

Luciano Panzani

Fabrizio Reggi

Lucia Savarese

18.00-20.00

IL DIRITTO E LA CRISI

Presiede:

Natalino Irti

Intervengono nell'ordine:

Gianni Letta

Corrado Passera

Antonio Catricalà

Filippo Patroni Griffi

Riccardo Monti

Donato Iacovone

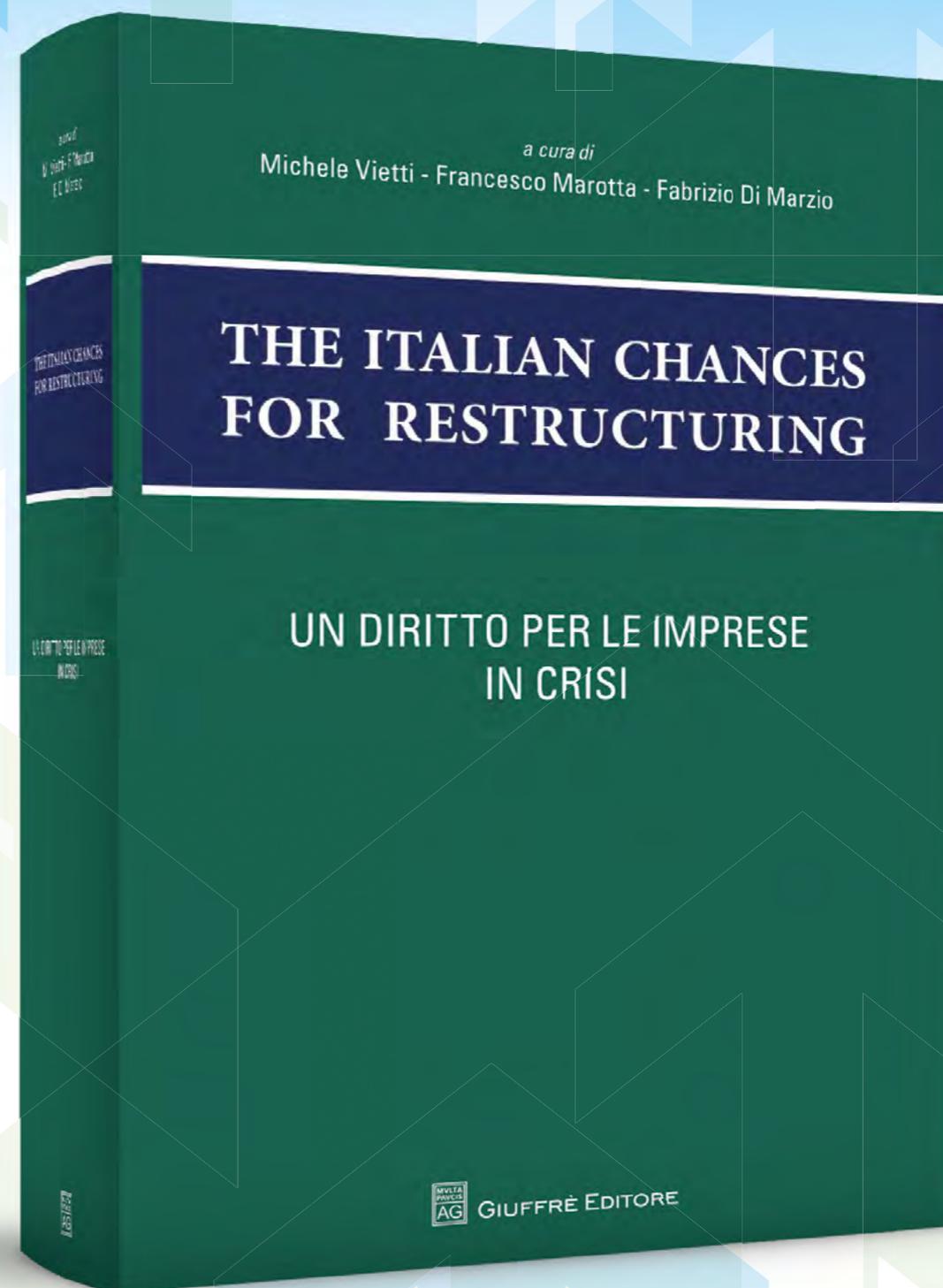
Francesco Marotta

Conclude:

Michele Vietti

La partecipazione alla presentazione del libro potrà attribuire n. 4 crediti formativi presso l'Ordine degli Avvocati di Roma e presso l'Ordine dei Dottori Commercialisti (in corso di accreditamento)

R.S.V.P. flavia.ottaviano@it.ey.com



Gianni Origoni Grippo Cappelli il Fondo Strategico Italiano (Fsi) ha ceduto il 40% di Ansaldo Energia ai cinesi di Shanghai Electric, affiancati da Bonelli Erede Pappalardo, per 400 milioni di euro.

Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners ha agito con un team coordinato dal partner **Stefano Bucci** e composto da **Stefano Ambrosioni** (managing associate), per quanto riguarda gli aspetti M&A e corporate dell'operazione, e da **Mario Todino** e **Piero Fattori** (partner) e **Matteo Padellaro** (managing associate), per quanto

riguarda gli aspetti antitrust, coadiuvati per la parte di diritto cinese dallo studio Zhong Lun. Bonelli Erede Pappalardo, invece, ha schierato un team coordinato da **Stefano Micheli** e composto dai soci **Gianfranco Veneziano** (per gli aspetti corporate), **Claudio Tesauro** (per gli aspetti antitrust) e **Giovanni Gugliemetti** (per gli aspetti IP).

Ansaldo Energia è specializzata nella produzione di turbine sia a vapore sia a gas e di generatori. Il closing dell'operazione è atteso per la fine dell'anno, prosegue la nota. In termini di nuovi posti di

lavoro, l'accordo consentirà ad Ansaldo Energia un incremento di 500 unità, compreso l'indotto e un aumento del 20% del fatturato nel medio lungo periodo. Shanghai Electric, colosso mondiale nella produzione di macchinari per la generazione di energia e attrezzature meccaniche, capitalizza oltre 5 miliardi di euro e ha chiuso il 2012 con ricavi superiori ai 9 miliardi di euro.

Ansaldo Energia ha siglato un accordo di collaborazione tecnologica con la coreana Doosan Heavy Industries. L'accordo prevede lo sviluppo di una nuova turbina a gas destinata ai Paesi con frequenza elettrica a 60Hz. Il progetto, in parte finanziato dal governo coreano, permetterà ad Ansaldo Energia di raggiungere il 100% dei mercati a turbine a gas. Fsi mantiene il ruolo di azionista di riferimento di Ansaldo Energia con il 45% e conferma quale obiettivo di medio termine la quotazione in Borsa.



Stefano Bucci



Mario Todino



Stefano Micheli



Claudio Tesauro



Giovanni Gugliemetti

LA PRACTICE

Corporate M&A

IL DEAL

Vendita del 40% di Ansaldo Energia a Shanghai Electric

GLI STUDI

Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners, Bonelli Erede Pappalardo

GLI AVVOCATI

Stefano Bucci, Mario Todino, Piero Fattori, Stefano Micheli, Gianfranco Veneziano, Claudio Tesauro, Giovanni Guglielmetti

IL VALORE €

400 milioni**CHIOMENTI
NELLA RICAPITALIZZAZIONE
LAMPO DI BPER**

Chiomenti assiste Banca Popolare dell'Emilia Romagna nell'aumento

di capitale da 750 milioni in programma entro l'estate. Il via libera all'operazione arriverà in occasione dell'assemblea straordinaria convocata per il 6 e 7 giugno. La delibera del consiglio d'amministrazione prevede che l'aumento avvenga entro la fine dell'anno, ma secondo quanto anticipato da Il Sole 24 Ore, la banca avrebbe intenzione di chiuderlo entro fine di luglio. Oltre ad avere già individuato il consulente legale per l'operazione, la banca ha anche già costituito il consorzio di garanzia, composto da Citigroup, JP Morgan e Mediobanca, sottoscrittrici di un accordo di pre-underwriting relativo all'intero ammontare dell'operazione.

Il team di Chiomenti al lavoro sull'operazione è formato dai soci **Enrico Giordano, Stefano Mazzotti** e **Alessandro Portolano** coadiuvati dagli associate **Alessandro Thomas** e **Piero De Mattia**.

L'operazione punta a rafforzare il

patrimonio del gruppo, portando il common equity tier 1 al 10,44%. La banca modenese guidata da **Alessandro Vandelli** potrà, come si legge nella nota del gruppo, «perseguire la propria strategia di crescita organica» anche attraverso azioni che saranno delineate in un nuovo piano industriale che sarà presentato all'inizio del 2015.

LA PRACTICE

Equity capital markets

IL DEAL

Aumento di capitale di Bper

GLI STUDI

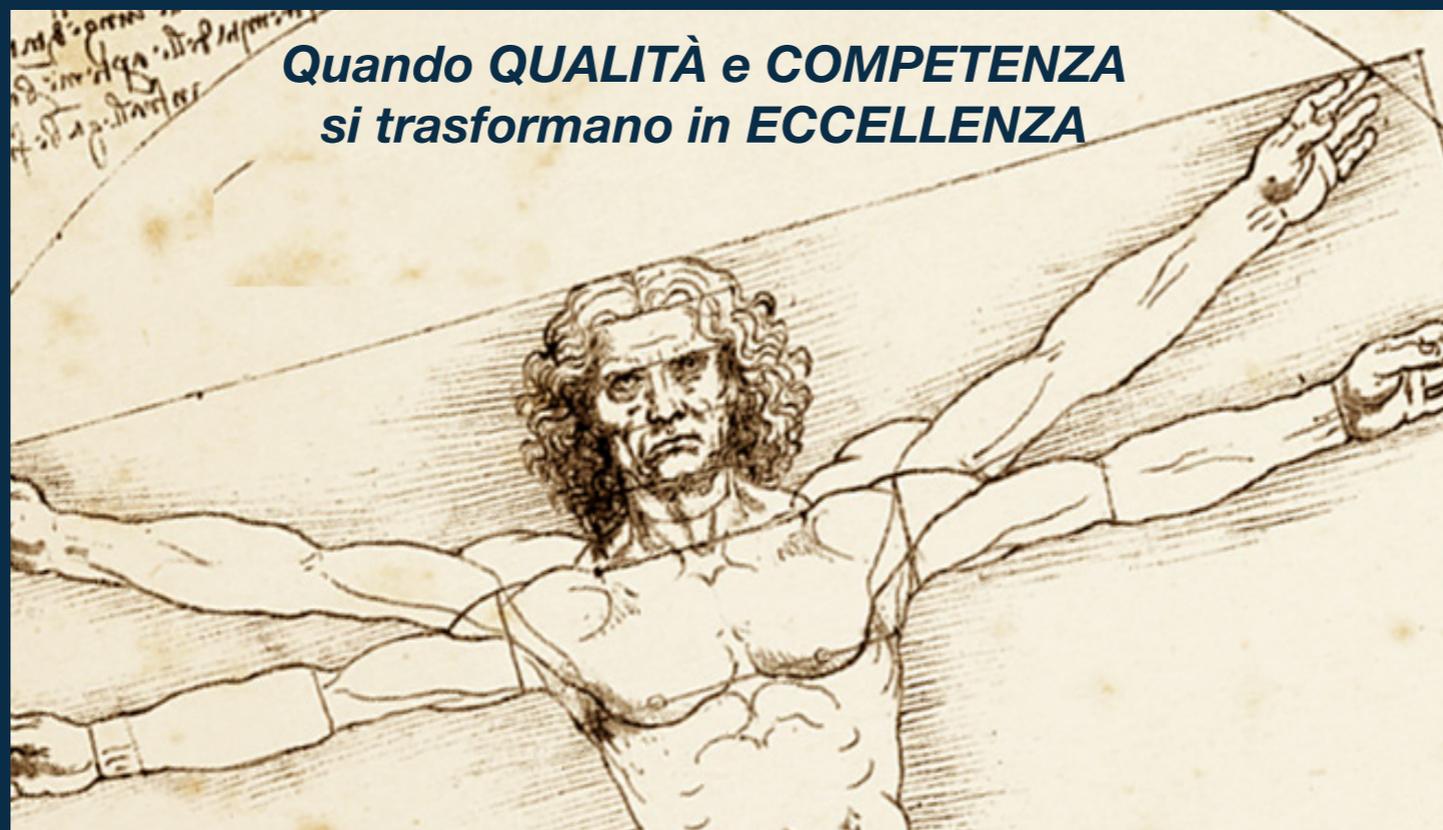
Chiomenti

GLI AVVOCATI

Enrico Giordano, Stefano Mazzotti e Alessandro Portolano.

IL VALORE €

750 milioni



- Assistenza fiscale ordinaria
- Contenzioso
- Pianificazione fiscale nazionale e internazionale
- Diritto Societario e Commerciale
- Ristrutturazioni e Riorganizzazioni Societarie
- Diritto dell'Informatica
- Due Diligence Legali e Fiscali
- M&A e Private Equity
- Diritto Bancario e Finanziario

- Diritto Fallimentare
- Diritto Industriale
- Media Entertainment e Telecomunicazioni
- Diritto Amministrativo e Ambientale
- Consulenza nella gestione delle risorse umane
- Diritto Immobiliare
- Tutela della Privacy
- Diritto della Navigazione (navale ed aeronautica)
- Diritto del Lavoro

RCC ARRIVA A LONDRA IN ATTESA DI APRIRE L'EQUITY

«I tempi sono maturi», dice Riolo a *Mag by legalcommunity*. L'ufficio della City parte con 4 professionisti. Ma potrebbe arrivare a 10 in tempi rapidissimi. Intanto si avvicina il momento dell'arrivo di un socio di peso per la boutique nata nel 2009.

Da Dumas alla Marvel. L'elenco degli autori che potrebbero prestare metafore per raccontare chi sono i soci fondatori di Rcc, al secolo **Silvio Riolo, Paolo Calderaro e Michele Crisostomo**, è davvero lungo.

Questi avvocati, nel 2009, hanno deciso di mettere a frutto quanto appreso dopo anni di lavoro in una delle principali law firm inglesi, Clifford Chance, e dare la loro personale interpretazione a un progetto professionale che punta alla creazione di un'istituzione legale.

È nato così il loro studio boutique. Trenta professionisti. Tre soci equity con lockstep puro e paritario, forgiato su un vincolo di assoluta fiducia reciproca.



© gemphotography - Fotolia.com



Un asset, quello dell'unità tra partner, che potrebbe considerarsi il più strategico per una struttura che è stata concepita per conquistare un posizionamento specifico nel mercato della consulenza finanziaria e che, ora, per riuscire a consolidarlo e ad aumentare la propria *market share* ha deciso di aprire, come anticipato da *legalcommunity.it*, un ufficio a Londra.

CINQUE ANNI IN ATTESA DEL MOMENTO GIUSTO.

«Era da tanto che stavamo ragionando su questo progetto ma solo ora riteniamo che i tempi siano veramente maturi. In questi primi cinque anni di vita

dello Studio abbiamo preso le misure del mercato e ora riteniamo di essere pronti», dice Silvio Riolo a *Mag by legalcommunity.it*.

«Riteniamo che anche il contesto esterno sia ora (a differenza di qualche anno fa) dei più propizi», aggiunge il socio: «Vi sono infatti, a nostro giudizio, segnali di un rinnovato interesse degli investitori internazionali per il nostro Paese».

Ma Londra è una sede imprescindibile per chi voglia occuparsi di finanza guardando alla materia nella sua interezza e complessità. «L'innovazione in questo settore passa da Londra», spiega Riolo, «ed è lì che RCC deve farsi trovare. Londra non sarà semplicemente un ufficio di rappresentanza ma uno snodo essenziale e totalmente operativo della struttura integrata dello studio».

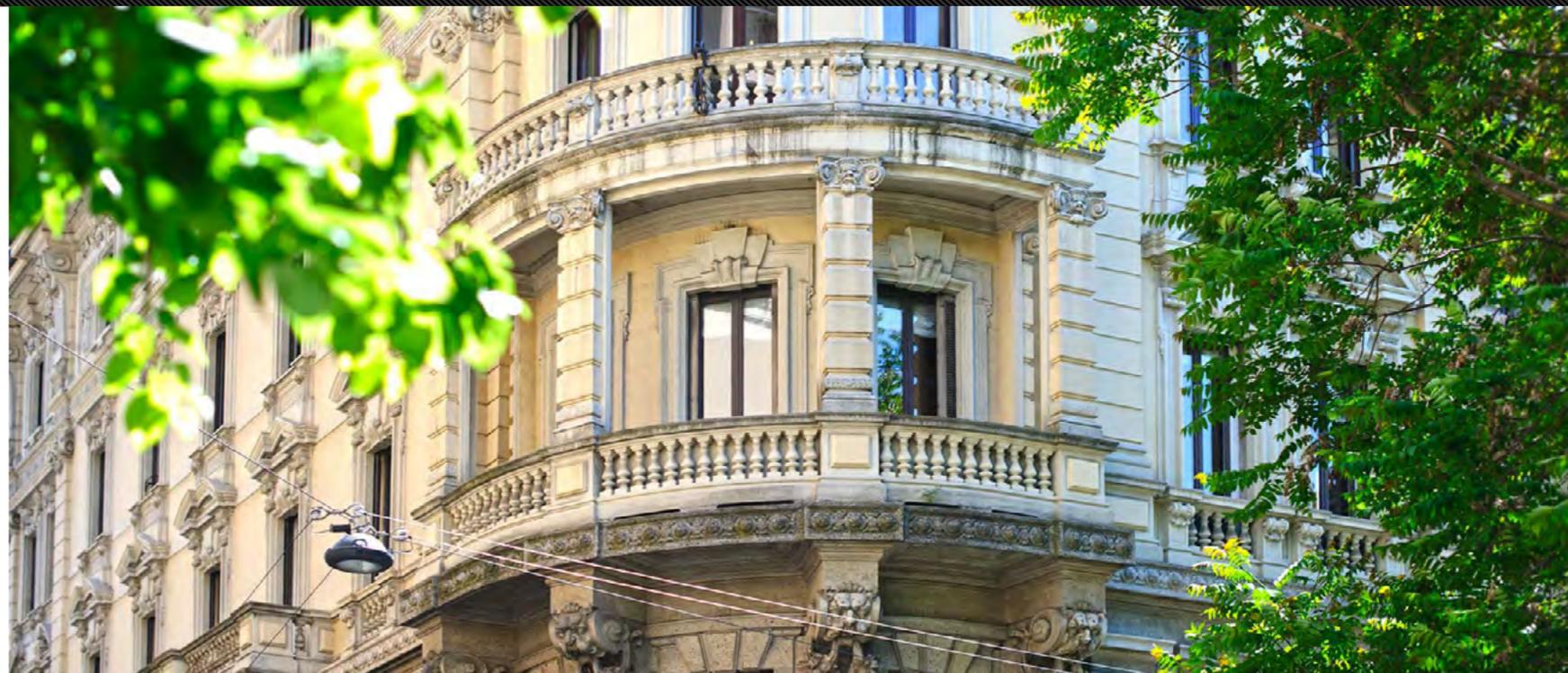
SI PARTE CON PEPE E ALTRI TRE. CRISOSTOMO IN PRIMA LINEA.

La sede parte con un team di 4 professionisti coordinato da Michele Crisostomo che, più di tutti gli altri soci fondatori, vestirà i panni dell'ufficiale di collegamento tra la base operativa nella City e il quartier generale di Milano.

Sotto di lui, come primo referente per l'ufficio, ci sarà invece **Norman Pepe**. Un vero enfant prodige, appena arrivato da Paul Hastings, allievo di un fuoriclasse come

Alberto Del Din, un professionista che è riuscito a costruire negli anni una forte rete di relazioni nel cuore pulsante della finanza del Vecchio Continente e che adesso giocherà in prima base per la riuscita del progetto.

Infatti, i piani per la sede di Londra dello studio non si fermano qui. «Prevediamo una crescita ulteriore piuttosto significativa dell'ufficio londinese già nel corso dei prossimi 12 mesi», dice Riolo.



CRESCITA ULTERIORE NEL CORSO DEI PROSSIMI 10 MESI.

Ma cosa vuol dire «significativa»? Secondo quanto appreso da *Mag by legalcommunity.it*, nel giro di breve, questo ufficio potrebbe arrivare a contare una decina di avvocati. Vale a dire che per ogni tre professionisti attivi a Milano, Rcc ne avrà uno a Londra. Anche se, su questo punto, Riolo sottolinea che l'intento «è di creare una struttura fortemente integrata con Milano». Insomma, lo studio, dalle nebbie padane a quelle inglesi, cercherà di pensare, muoversi e agire come un corpo unico.

La concorrenza? Non preoccupa eccessivamente i tre. Primo, spiega Riolo, «perché non andiamo a occuparci di diritto inglese, saremmo folli». Secondo, aggiunge,

«perché il nostro punto di partenza sono clienti che già ci conoscono, con cui già lavoriamo dall'Italia e ai quali ora potremo essere ancora più vicini».

LA FINANZA NON E' UNA SPECIALIZZAZIONE, MA UN «CONTESTO».

Del resto, chiosa l'avvocato, «in questo settore, a nostro modo di vedere, non ci si può improvvisare». E il motivo è presto detto: Rcc non vuole essere identificato come uno studio di nicchia. «Per noi la finanza è un contesto notevolmente ampio», dice Riolo. «Finanza è capital markets (dal main stream a quello più strutturato e complesso), banking. Ma finanza è anche la gestione degli attivi degli enti creditizi, o la gestione delle crisi bancarie e di impresa

in generale, è il contenzioso in materia bancaria, finanziaria e assicurativa. Ed ancora, finanza è l'M&A bancario, è la messa a punto di operazioni nelle quali sempre più spesso sono coinvolti i nuovi attori di questo mercato, ossia i fondi».

La proverbiale asticella, dunque, è tenuta altissima. E questo spiega anche come mai in cinque anni lo studio, che pure ha aperto le porte a nuovi professionisti, non abbia ancora registrato un ingresso nell'equity. Ma sul punto, Riolo chiarisce che non ci sono pregiudiziali da parte dei soci. Che si tratti di un professionista corporate o di uno specialista in materia fiscale e tributaria, l'arrivo di un quarto o più soci sarà legato alla possibilità di integrare un partner di alto livello e pienamente compatibile con il progetto culturale e professionale dello studio. «Non siamo mai stati orientati verso la "crescita per la crescita", né tanto meno verso la "crescita tramite l'acquisto di fatturati di terzi professionisti"», ricorda Riolo.

E i bene informati sanno che i tempi per l'arrivo di un grande nome dell'avvocatura d'affari nella compagine di Rcc non sono più così lunghi. 📞



È ora di **AGGIORNARSI**

Grafica • Web • Pubblicità • Foto • Stampa

info@kreita.com

www.kreita.com

KREITA
ne combiniamo di tutti i colori



AVVOCATO PER CASO

Dante De Benedetti, socio fondatore di Mdba, è passato dal basket alla professione, mentre stava per imbarcarsi su un aereo diretto a Irkutsk, in Siberia. Tutto, grazie a un professore della Duke University che nel '91 gli chiese: «Sai cos'è Internet?».

Avvocato per caso, o quasi. **Dante De Benedetti**, classe '62, è figlio di una delle prime avvocate d'Italia, **Maria Deidda**, e socio fondatore assieme a **Claudio Migliorisi** della boutique Mdba, 25 avvocati a Milano che nel 2013 hanno realizzato ricavi stimati in circa 3,6 milioni (+24%).

Si tratta di uno studio che lavora sul penale come sul diritto delle telecomunicazioni, nel diritto di famiglia, come nell'information technology, nel bancario come nell'ip.

In sostanza si tratta di uno studio che ha almeno due anime. Una più tradizionale. E un'altra più eclettica. Quest'ultima è legata alla figura di De Benedetti come si comprende già solo dal suo curriculum.

Prima di diventare avvocato, infatti, De Benedetti ha fatto l'allenatore di basket nell'Olimpia Milano (oggi Armani Jeans). La pallacanestro lo ha portato negli Usa e in un college, all'inizio degli anni '90 ha scoperto Internet e il diritto applicato alla Rete. Una folgorazione che ha determinato la carriera dell'avvocato cominciata per caso, grazie a un incontro fortuito in aeroporto alla vigilia di una trasferta in Siberia con la nazionale femminile cadetta. La storia di De Benedetti è emblematica per chiunque pensi

che il mercato dei servizi legali sia statico e ormai privo di spazi. L'avvocato non condivide questa "lettura". La sua vicenda personale smentisce questo luogo comune. O forse è l'eccezione che conferma la regola.

Ma se glielo chiedete, come ha fatto *Mag by legalcommunity.it* in questa intervista, lui vi risponderà che «basta inseguire la luce».

Avvocato De Benedetti, dal basket all'avvocatura: ma come è successo?

In realtà sono partito dalla radio.

Dj?

Sì. In radio e discoteca.

Allora devo rivedere tutta l'intervista...

Questa è la prima regola che insegno a chi vuol fare l'avvocato: non si fa mai una domanda di cui non si conosca già la risposta. Altrimenti succede una cosa come questa!

Nel giornalismo non può essere così, per definizione. Altrimenti sa che noia! Allora partiamo dalla radio...

Ero un ragazzino. In un negozio di dischi in zona Porta Romana. E mentre ascoltavo alcuni LP d'importazione cominciai a parlare con un tizio che mi disse che stava dando vita a una radio: Radio Milano International.

Era la fine degli anni '70 il tempo delle radio libere. Cosa ricorda?

Che un giorno, mentre cercavo materiale nuovo, sempre in un negozio di dischi, mi avvicinò un altro tizio, alto 2 metri e 10, con cui avevo giocato un po' di anni prima all'oratorio e mi cominciò a raccontare che insegnava pallacanestro nelle scuole e che, se la cosa mi interessava, potevo guadagnarci due lire.

Così è cominciato il percorso che l'ha portata al professionismo e a girare il mondo. Ma come si è



**UP TO 9.5
CPD/CLE
HOURS
AVAILABLE**

6th Annual Real Estate Investments Conference

Trends, opportunities and new frontiers

18–20 June 2014

Hotel Principe di Savoia, Milan, Italy

A conference presented by the IBA Real Estate Section, supported by the European Regional Forum

Topics will include:

- The real estate market: current trends, key players and opportunities
- Luxury goods, fashion and real estate: what a real estate lawyer should know about this winning combination
- One-to-one networking: meet your peers: a standing ovation!
- Cross-border real estate investments: hot topics at round tables
- Retail real estate: the legal challenges of the 'Omni-Channel' model
- Shaping the deal so that the money comes! Do's and don'ts in the search to fund a real estate project
- Hotel real estate market: is there a market?
- Identifying crucial tax issues in a cross border real estate deal – a case study

Who should attend?

Lawyers in private practice, in-house counsels, bankers active in the real estate industry, fund managers, senior managers, in real estate companies, accountants, brokers and other service providers to the industry

London • São Paulo • Seoul • The Hague • Washington DC

4th Floor, 10 St Bride Street, London EC4A 4AD, United Kingdom
Tel: +44 (0)20 7842 0090 Fax: +44 (0)20 7842 0091 www.ibanet.org

Kindly supported by



ritrovato, a un certo punto, con il titolo d'avvocato sul biglietto da visita?

Sa che ancora me lo chiedo?

Diventare avvocati, per caso, in Italia, non è così facile vista la difficoltà che si fa anche solo per superare l'esame di Stato...

Da un certo punto di vista sono stato facilitato avendo la mamma avvocato. Quindi, il problema di trovare, a 48 anni, uno studio che mi facesse fare la pratica, non l'ho avuto. Sennò non sarebbe successo tutto quello che c'era a monte...

Cosa c'era a monte?

Io non avrei mai pensato di fare l'avvocato. Non volevo nemmeno studiare Legge. Volevo fare Matematica. Ma mia madre mi iscrisse a Giurisprudenza. Io intanto facevo la radio e davo un esame l'anno per non fare il militare. Poi, a pochi esami dalla laurea, sono partito per gli Usa.

È LA PRIMA REGOLA CHE INSEGNO A CHI VUOL FARE L'AVVOCATO: NON SI FA MAI UNA DOMANDA DI CUI NON SI CONOSCA GIÀ LA RISPOSTA.

Per fare cosa?

Andare a vedere come allenavano nelle Università. Avevo allenato per otto anni le giovanili dell'attuale Armani Jeans e volevo imparare di più. Così partii per il Paese dov'è nata la pallacanestro. Dovevo stare via 6 mesi. Ci sono rimasto tre anni.

In America succede...

Esatto. Facevo il visiting coach e giravo per varie università studiando diversi metodi di allenamento.

E poi alla Duke (North Carolina), un altro incontro fondamentale...

Lì c'è Michael Krzyzewski, una leggenda vivente, allenatore della squadra della Duke da quarant'anni. Avevo deciso di stare lì per un po'. Avevo affittato una casa. E il giornale dell'università fece anche un articolo sul giovane italiano, studente di giurisprudenza che stava girando l'America per imparare i segreti del grande basket. Ma non è stato quello con Krzyzewski, il vero incontro fondamentale.

E qual è stato?

Dopo l'articolo, fui avvicinato da un professore della facoltà di Legge che mi invitò a seguire un corso in cui, mi disse, affrontava un tema di cui non avevo mai sentito parlare ma che avrebbe potuto interessarmi: Internet.

Che anno era?

Il 1991. Le mie reminiscenze di diritto erano davvero poche. Negli ultimi 10 anni mi ero occupato solo di basket. In ogni caso, siccome la tecnologia mi aveva sempre affascinato, accolsi l'invito e alla fine imparai davvero tutto quello che c'era da sapere sul Web.

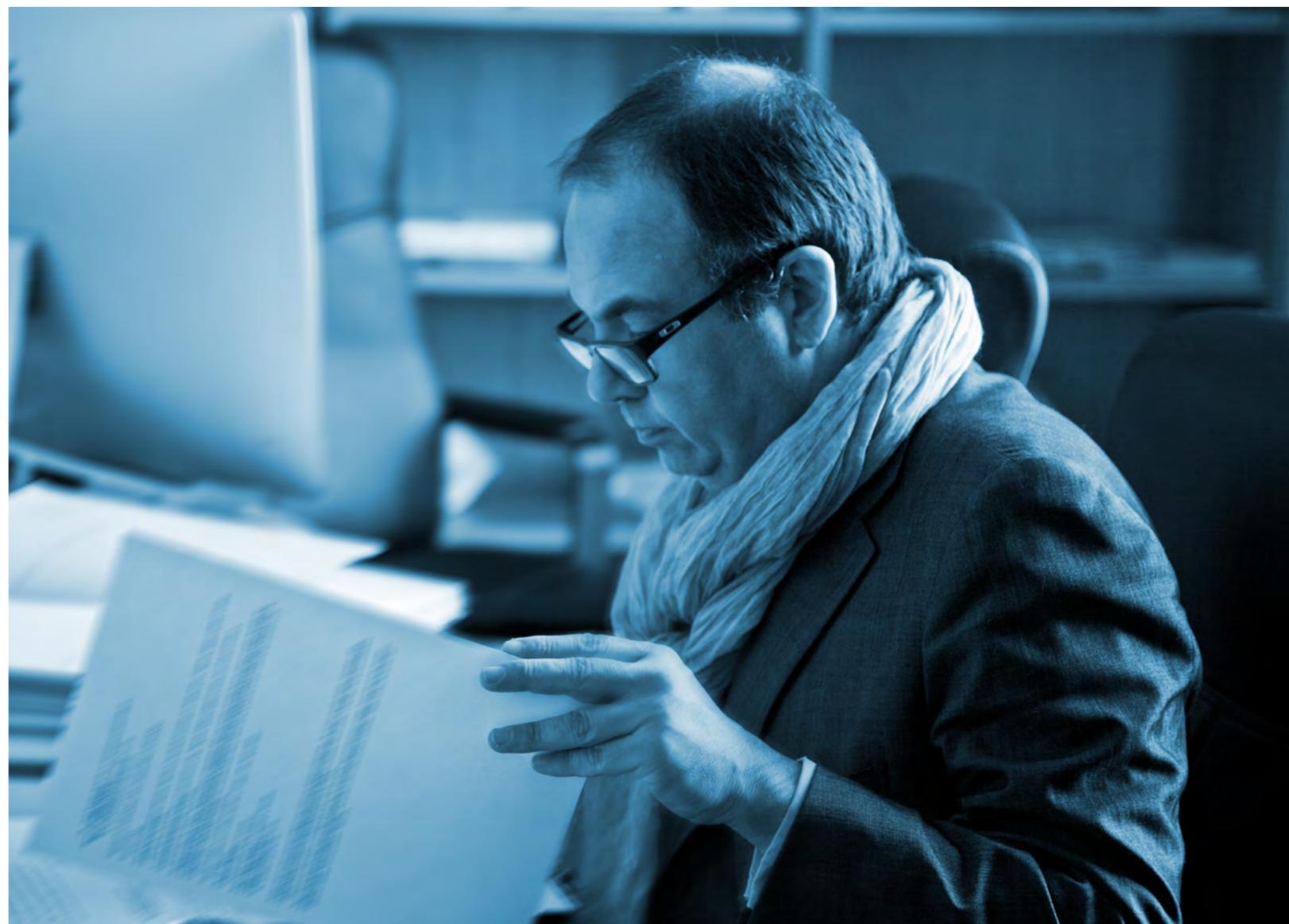
Tornato in Italia come utilizzò questa competenza?

In realtà tornato in Italia continuai col basket, allenando il settore squadre nazionali. Un giorno, ero in aeroporto, stavo andando in Siberia, a Irkutsk. Al check in incrociai uno a cui avevo fatto l'esame per diventare allenatore

il quale mi raccontò che non si occupava più di Basket ma che, dopo la laurea in informatica, aveva fondato una società che faceva siti internet che si chiamava Glamm Interactive.

Immagino la sua sorpresa quando gli disse che sapeva di cosa stava parlando...

Non ci poteva credere! Si illuminò e mi disse che aveva bisogno di un avvocato. All'epoca, gli avvocati





STELÉ PERELLI
STUDIO LEGALE

A MEMBER
OF BRANDI
PARTNERS



sono lieti di invitarLa alla tavola rotonda

INVESTIRE IN BRASILE

Giovedì 22 maggio 2014 • ore 17,30 • Uptown Palace
Via Santa Sofia, 10 • Milano

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

Intervengono

Claudio Berretti Direttore Generale, Tamburi
Investment Partners

Arthur Brandi Partner, Brandi Partners

Simone Davini Head of Legal & Corporate Affairs
Crédit Agricole Corporate and Investment Bank

Alessandra Perelli Partner, Stelè Perelli Studio Legale

Daniela Stelè Partner, Stelè Perelli Studio Legale

Luigi Tonolli Partner, Milano Alimentos Ltda

che avevano un computer in studio (uno di numero, intendo) erano pochissimi.

Un mercato vergine...

Talmente tanto che quando, tornato dalla Siberia, li andai a trovare mi cooptarono per partecipare a una riunione in Mondadori che avevano l'indomani per mettere giù un contratto per realizzare il sito della casa editrice.

Ovviamente accettò...

Ma certo. In più, il giorno dopo la riunione, mi chiamò il referente del legale (Giovanni Polvani) di Mondadori e mi offrì di assisterli su tutta la parte Internet della società. Ora, io non so quanti anni uno debba fare l'avvocato e quante pubbliche relazioni debba intrattenere prima di sentirsi dire una roba del genere. A me è successo che non ero nemmeno avvocato.

Una serie di fortunate coincidenze

Ecco perché dico di essere diventato avvocato quasi per caso. E il caso ha voluto così anche altre volte. Sempre seguendo i fondatori di Glamm Interactive, poi assorbita dal gruppo Data Service.

Si muoveva parecchio?

Tantissimo e la cosa veniva molto apprezzata dai clienti anche perché all'epoca (parliamo di una ventina d'anni fa, non di secoli) gli avvocati non erano affatto disposti ad andare fuori studio per incontrare gli assistiti.

All'epoca Glamm era una start up. Ma come si guadagna affiancando le start up che, per definizione, non hanno soldi?

Scegliendo bene chi seguire. Poi, ci vogliono attenzione e pazienza. Io non credo che il ruolo di un avvocato debba essere quello di affossare una start up con le sue parcelle.

|||||

**IO NON AVREI MAI
PENSATO DI FARE
L'AVVOCATO. NON
VOLEVO NEMMENO
STUDIARE LEGGE.
VOLEVO FARE
MATEMATICA. MA MIA
MADRE MI ISCRISSE
A GIURISPRUDENZA.
IO INTANTO FACEVO
LA RADIO E DAVO UN
ESAME L'ANNO PER
NON FARE IL MILITARE.
POI, A POCHI ESAMI
DALLA LAUREA, SONO
PARTITO PER GLI USA.**

|||||

Quindi non si fece pagare?

Per due anni e mezzo nulla. Quando, poi, in vista della quotazione Data Service comprò e in parte concambiò le azioni di Glamm io guadagnai tutto quello che non avrei pensato di guadagnare nemmeno in quattro anni, vale a dire circa 800 milioni di lire.

La sua storia colpisce soprattutto perché confuta la teoria della mancanza di spazi sul mercato dei servizi legali. Cosa ne pensa?

C'è un libro di Jerome K. Jerome che si intitola "I pensieri oziosi di un ozioso" che a un certo punto dice: tanti romanzi raccontano storie di ragazzi nati poveri in canna e finiti ricchi sfondati, ma nessuno che spieghi come questi eroi siano riusciti nella loro impresa.

Esatto, tanti avvocati e soprattutto giovani avvocati si chiedono: come si fa? Se non

a diventare ricchi, almeno a intraprendere la professione con risultati "soddisfacenti"...

La risposta è: non pensandoci. Io ho sempre avuto un atteggiamento incosciente. Ho accettato di allenare e non avevo bene idea di come si facesse. Tutt'ora prendo le sfide che arrivano. Mi piace risolvere i problemi. E mi piace continuare ad imparare. Ma soprattutto non credo a chi si ferma dicendo questa questione è troppo grossa per noi.

In che senso?

Che le cose di cui ci occupiamo, se decidiamo di farlo, devono essere importanti. La prima cosa vera che mi è capitata di fare, al di là delle questioni sui nomi a dominio, è stata l'asta per l'Umts.

Questo mandato non le arrivò per caso...

No, ma arrivò il 12 agosto del 2000. Ossia in piena estate,

quando i legali ancora al lavoro erano davvero pochi. Ricevetti una telefonata dall'avvocato Polvani, che non assisteva solo Mondadori, per partecipare a una riunione a Roma con Ipse che intendeva partecipare alla gara da 5mila miliardi di vecchie lire. Lì i casi sono due: o ti paralizzi o fai finta che si tratti di 5 milioni di lire e ti butti.

E lei si buttò. Vuol dire che bisogna avere coraggio?

C'è un libro di un grande allenatore di football americano, Vincent Lombardi che si intitola "Run to daylight". Lui racconta che la linea dritta che porta verso la meta, quasi sempre, è coperta alla perfezione dagli avversari. Quindi, suggerisce di correre dove c'è la luce, ossia lo spazio tra i giocatori. Questo è quello che ripeto sempre anche io ai miei collaboratori, sia nella gestione di una causa, sia quando si cercano clienti. 🏃

Giovedì 15 Maggio 2014, h.17,30

Auditorium Calamandrei

La Scala Studio Legale - Milano, Via Correggio 43

In occasione della intitolazione dell'auditorium milanese dello Studio e dell'inaugurazione della mostra "Libertà e Legalità" dedicata a Piero Calamandrei

Silvia Calamandrei, Biblioteca Archivio Piero Calamandrei di Montepulciano

Luca Boneschi, Centro di Iniziativa Giuridica Piero Calamandrei

Silvia Bertolotti, Museo Storico del Trentino

Giuseppe La Scala, La Scala Studio Legale

presentano il volume *Il mio primo processo*

Edizioni Henry Beyle



EDIZIONI
HENRY BEYLE

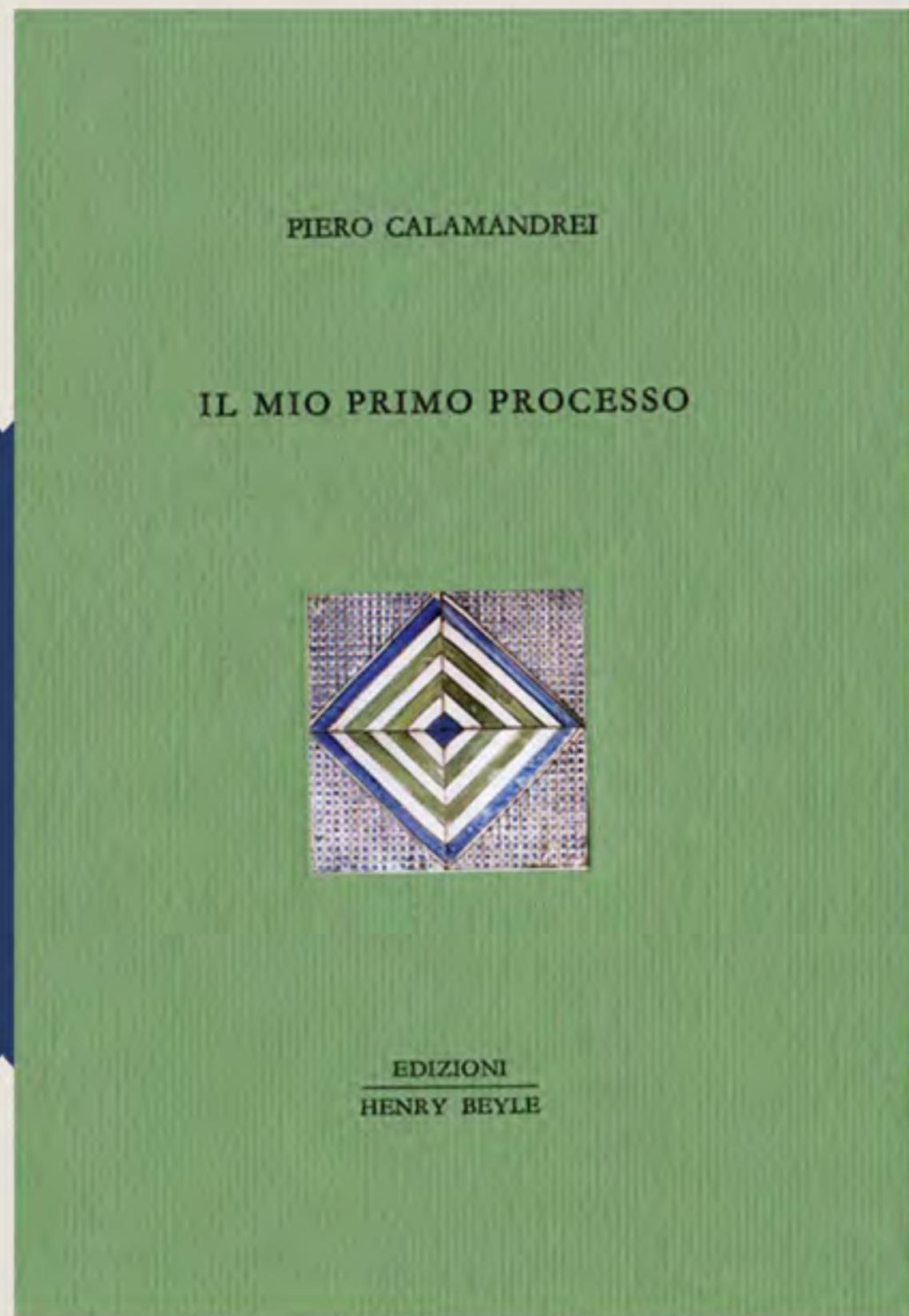
LaScala

STUDIO LEGALE
in association with
Field Fisher Waterhouse



TOOGOOD SOCIETY

Per informazioni: eventi@lascalaw.com



SOTTO I RIFLETTORI

Ecco quattro cose da sapere per scegliere lo studio e la practice dove lavorare e in cui avere maggiori opportunità di visibilità professionale... nonostante la crisi e i tagli.



Negli ultimi cinque anni, tra i giovani avvocati d'affari, la parola carriera è stata rimpiazzata da quella lavoro. Il motivo? Semplice. I venti di crisi hanno pressoché raso al suolo tutti i vecchi schemi del passato. Quelli, per esempio, in virtù dei quali la crescita economica e quella di ruolo all'interno dello studio era semplicemente collegata a un criterio di anzianità. Un'aberrazione parastatale che, tuttavia, in templi del capitalismo ultraliberale, quali sono generalmente gli studi legali d'affari, era stata permutata ovvero pedissequamente replicata dai grandi studi anglosassoni. Un meccanismo che ha funzionato solo fino a quando queste strutture hanno potuto contare su un trend di crescita del proprio fatturato apparentemente senza fine. Quando la giostra si è fermata, però, si è fermata anche la scala mobile che, negli anni passati, aveva concesso quasi

a chiunque di poter arrivare a sfoggiare il titolo di socio.

ASPETTATIVE RIVISTE.

Ecco perché, negli ultimi anni, la parola carriera è stata rimpiazzata da quella lavoro. Oggi, chi si avvicina alla professione, anche negli studi più blasonati del mercato, ha una consapevolezza: che difficilmente potrà rivedere i fasti del passato e che già il solo fatto di avere un introito fisso mensile è un traguardo per cui ringraziare il santo protettore degli avvocati. Anche nella consapevolezza che il proprio livello retributivo è pari alla metà di quello di cui i colleghi più anziani godevano alla sua età e che, almeno per un po' di tempo, la parola «bonus» potrà essere associata al massimo a una partita alla play station in sala riunioni. Al di là delle estremizzazioni, però, c'è da chiedersi: ma davvero oggi non ci sono spazi per mettersi in

luce e crescere all'interno degli studi legali d'affari?

Ovviamente la risposta è no. Tuttavia, considerato che le cose non accadono più in maniera "automatica" e che per ottenere dei risultati bisogna investire tempo, lavoro e fatica, può essere interessante provare a capire quali sono le strade da percorrere per aumentare le chance di farcela.



© oty - Fotolia.com

IPyard

Intellectual
Property
working group

IPYARD

the Intellectual Property Working Group

organizza il convegno

“LE ARTI TRA CULTURA E PROFITTO”

29 maggio 2014 - ore 14:30

presso

**NABA - Nuova Accademia di Belle Arti
via Darwin, 20 - Milano**

seguirà programma dettagliato

per confermare la presenza o informazioni info@ipyard.com

**SAVE
THE
DATE**

Media Partner

legalcommunity

ASTRI NASCENTI

I giovani professionisti che si sono messi maggiormente in luce durante il 2013

Practice	Nome professionista	Studio	Up & Coming o Associate da seguire
Banking & Finance	Francesco DIALTI	Watson Farley & Williams	Up and coming
	Gianrico Giannesi	Orrick	
	Rosella Antonucci	Legance	
	Alessandro Elisio	Simmons & Simmons	Associate
	Alessio Giammarino	Paul Hastings	
	Andrea Cantarelli	Jones Day	
	Gian Luigi Fornari Lanzetti	Hogan Lovells	
	Pietro Scarfone	Allen & Overy	
Capital Markets	Marzio Ciani	Legance	Up and coming
	Gregorio Consoli	Chiomenti	
	Marcello Maienza	Rcc	
	Emanuele Trucco	Shearman & Sterling	Associate
	Carlo Lichino	Clifford Chance	
Competition Antitrust	Giovanni Pallone	Tonucci	Up and coming
	Lisa Noja	Pedersoli	
	Pietro Merlino	Cleary Gottlieb	
	Saverio Valentino	Cleary Gottlieb	
	Simone Gambuto	Macchi di Cellere Gangemi	
	Dario Ruggiero	Cintioli & Associati	Associate

VISIBILITÀ SOLO IN 4 STUDI SU DIECI.

La riflessione più ovvia è chiaramente che bisogna scegliere bene lo studio in cui si decide di andare a lavorare. Ma questo non basta. Il vero tema è come fare questa scelta.

Uno dei criteri potrebbe essere quello di prendere in considerazione il criterio della visibilità. Il perché è presto detto. Piaccia o no, un avvocato che "si vede" sul mercato, oggi come oggi, è un professionista che ha maggiori chance di fare carriera e conquistare il successo. Il che può, banalmente, voler dire passare dallo status di salary partner a quello di equity ovvero da quello di associate a quello di socio.

Quanti sono gli studi attivi in Italia che riescono a mettere in luce le proprie risorse emergenti? Meno del 40%. Per la precisione, il 37% sui primi 100 attivi nel Paese.

Practice	Nome professionista	Studio	Up & Coming o Associate da seguire
Corporate M&A	Mario Roli	Bonelli Erede Pappalardo	Up and coming
	Pietro Belloni	Linklaters	
Dispute Resolution	Giuseppe Curtò	Freshfields	Up and coming
	Lamberto Schiona	Jones Day	
	Micael Montinari	Portolano Cavallo	
	Manuela Caccialanza	Linklaters	Associate
Employment	Emanuele Barberis	Chiomenti	Up and coming
	Roberta Russo	Nctm	
	Silvia Tozzoli	Legance	
	Alessia Ciranna	Orrick	Associate
	Carlo Quaranta	Bird & Bird	
	Federico Barbero	Linklaters	
	Livio Bossotto	Allen & Overy	
	Patrizia D'Ercole	Delfino e Associati Willkie Farr & Gallagher	
	Sara Hugel	Scorcelli Rosa & Partners	
Energy	Rosella Antonucci	Legance	Up and coming
	Andrea Budano	Bird & Bird	Associate
Insurance	Salvatore Iannitti	Norton Rose Fulbright	Up and coming
	Chiara Cimarelli	Ernst & Young Law	Associate
	Mauro Carretta	Dla Piper	



Silvia Tozzoli



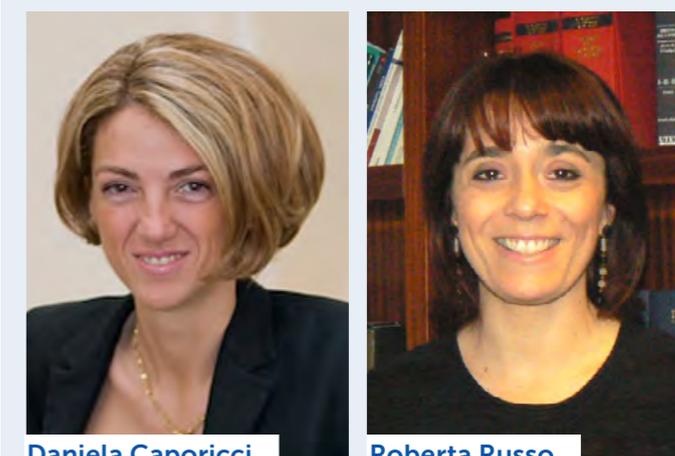
Domenico Ponticelli

Il dato è stato elaborato da *Mag by Legalcommunity.it* a partire dall'ultima edizione di Chambers Europe. La directory infatti mette in evidenza non solo i protagonisti del settore, ma anche i partner e gli associate emergenti, ovvero, i professionisti che cominciano a farsi notare sul mercato. Capire in quali studi e in quali practice lavora la maggior parte di queste young guns dell'avvocatura d'affari può aiutare a capire in quali studi e in quali practice un giovane professionista ha maggiori possibilità di mettersi in luce.

Practice	Nome professionista	Studio	Up & Coming o Associate da seguire
IP	Elena Martini	Martini Manna	Up and coming
	Raffaello Stefano De Marco	Gianni Origoni Grippo Cappelli	
	Tommaso Faelli	Bonelli Erede Pappalardo	
Life science	Paola La Licata	Ernst & Young Law	Associate
Private equity	Aian Abbas	Ashurst	Up and coming
	Claudio Cerabolini	Clifford Chance	
	Francesco De Gennaro	Ashurst	
	Laura Ortali	Gattai Minoli	
	Pietro Zanoni	Nctm	
	Gerolamo da Passano	Cleary Gottlieb	Associate
Amministrativo	Marco Mastrorosa	Legance	Up and coming
Real estate	Francesco De Blasio	Dla Piper	Up and coming
	Paolo Foppiani	Dla Piper	Associate
Restructuring	Andrea Pinto	K&L Gates	Up and coming
	Antonio Tavella	Chiomenti	
	Alessandro Nolet	Cleary Gottlieb	Associate
	Elisabetta Varni	Bonelli Erede Pappalardo	
	Ettore Consalvi	Linklaters	
	Federica Pietrogrande	Bird & Bird	
	Marcello Bragliani	Latham & Watkins	
	Michele Scibetta	Ashurst	
	Paolo Manganelli	Paul Hastings	

IL FATTORE CONGIUNTURALE

Trovarsi al posto giusto al momento giusto è chiaramente uno dei fattori chiave. E non è un caso che tra i settori che nell'ultimo anno sono riusciti a dare più visibilità ai loro professionisti più giovani ci siano quelli definiti anticiclici: labour, tax e restructuring. A questo proposito, è interessante notare che queste aree di attività hanno offerto interessanti chance di visibilità più all'interno di studi multidisciplinari che non all'interno di boutique



Daniela Caporicci

Roberta Russo

Practice	Nome professionista	Studio	Up & Coming o Associate da seguire
Shipping	Lawrence Dardani	Dardani Studio Legale	
	Luca Di Marco	Dardani Studio Legale	
	Alfredo Lizio	Chiomenti	Associate
	Sara Dameri	Nctm	
	Valerio Scarsi	Nctm	
Tax	Daniela Caporicci	Pedersoli	Up and coming
	Domenico Ponticelli	Di Tanno	
	Marco Di Siena	Chiomenti	
	Raffaele Villa	Watson Farley & Williams	
	Roberto Egori	Freshfields	Associate
TMT	Fabrizio Sanna	Orsingher Ortu	Up and coming
	Alessandro Ferrari	Dla Piper	Associate
	Roberta Mollica	Carnelutti	

Fonte: Elaborazioni Legalcommunity.it su Chambers Europe 2014

specialistiche.

Prendiamo ad esempio il diritto del lavoro. I tre avvocati definiti up and coming in questa specializzazione arrivano rispettivamente da Chiomenti (**Emanuele Barberis**), Nctm (**Roberta Russo**) e Legance

(**Silvia Tozzoli**). Stesso discorso se si guarda agli associate. Tra i giovani da tenere sotto osservazione, solo **Sara Huge** lavora in uno studio specializzato nella materia, vale a dire Scorcelli Rosa & Partners.

Stesso discorso se si guarda, per esempio, al tax. Tra i quattro up and coming segnalati, solo uno arriva da una boutique di settore: **Domenico Ponticelli** che lavora in Di Tanno. Gli altri sono soci (generalmente salary) di Pedersoli (**Daniela Caporicci**), Chiomenti (**Marco Di Siena**), Watson Farley (**Raffaele Villa**). Il punto è che negli studi multidisciplinari, questi settori, un tempo confinati al ruolo di practice ancillari, sono stati oggetto di molti investimenti durante la crisi e hanno rappresentato un terreno fertile per far crescere nuovi protagonisti. Nelle boutique specialistiche, invece, gli spazi sono diventati paradossalmente più angusti per il motivo che in questi studi il business è concentrato solo su un'area di pratica già abbondantemente presidiata dai professionisti più senior. Quindi, in questi contesti, la possibilità per i più

sono lieti di invitarLa alla tavola rotonda

FLESSIBILITÀ E *SMART WORKING*

Giovedì 5 giugno 2014 • ore 17,30 • Studio Clifford Chance • Piazzetta Bossi, 3 • Milano

INTERVENGONO

Simonetta Candela Partner responsabile del dipartimento
di Diritto del Lavoro, Clifford Chance

Fabio Comba Human Resources Director Italy, NH Hotel Group

Andrea Orlandini Presidente, AIDP Gruppo Regionale
Lombardia

Giuseppe Piacentini Responsabile Relazioni Industriali
e Contenzioso del Lavoro, Fastweb

In collaborazione con 
AIDP
ASSOCIAZIONE ITALIANA PER
LA DIREZIONE DEL PERSONALE
Gruppo Regionale Lombardia

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





Rosella Antonucci



Pietro Scarfone



Pietro Merlino



Francesco De Blasio



Paolo Foppiani

giovani di guadagnare spazio e ottenere visibilità è decisamente minore.

PRACTICE DI PUNTA.

Diverso è il caso in cui un giovane riesca a trovare posto in una delle practice di punta di uno studio, ovvero in quei dipartimenti che caratterizzano la law firm sul mercato, ossia quelle strutture che hanno una forte incidenza sul fatturato dello studio.

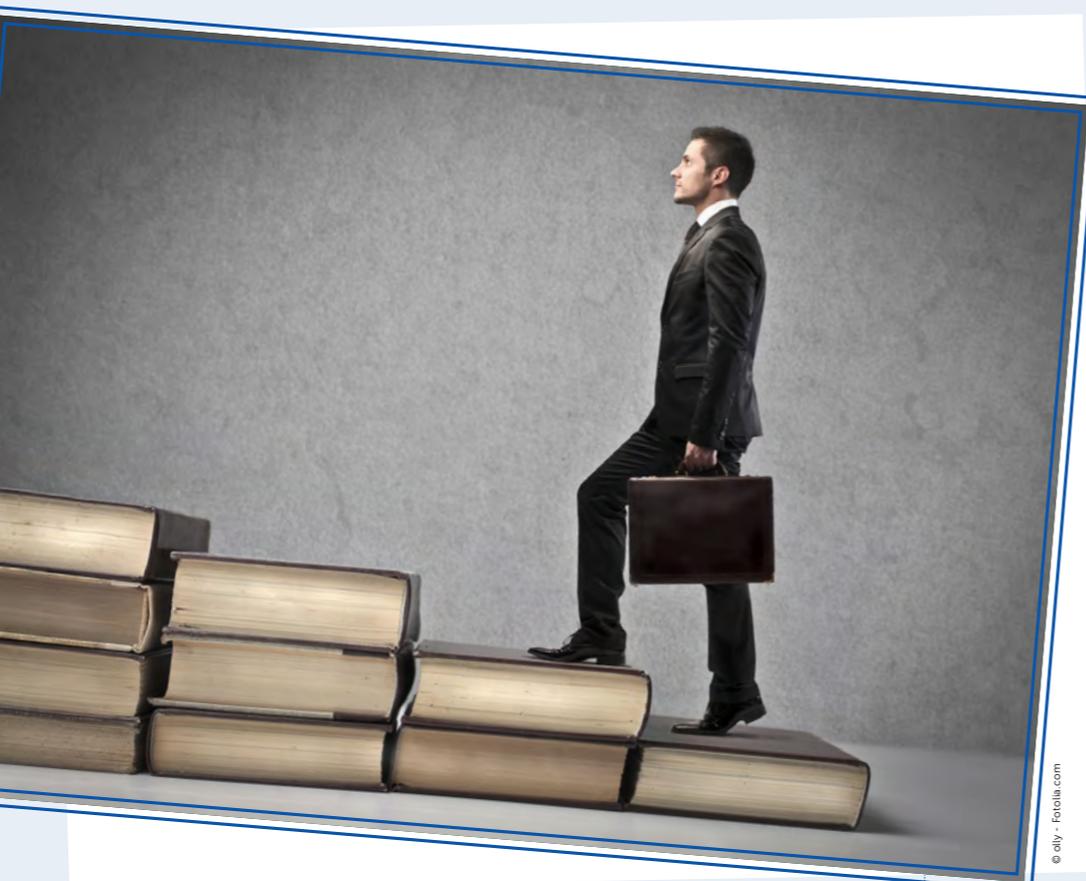
Non stupisce che tra gli up and coming nel banking ci sia un avvocato di Legance (**Rosella Antonucci**) o che tra gli associate

da tenere sotto osservazione ci siano giovani di Allen & Overy (**Pietro Scarfone**), Paul Hastings (**Alessio Giammarino**) o di Simmons & Simmons (**Alessandro Elisio**). Stesso discorso vale per il capital markets, dove per esempio tra gli up and coming viene segnalato **Gregorio Consoli** di Chiomenti, mentre tra gli associate ci sono **Emanuele Trucco** di Shearman & Sterling e **Carlo Lichino** di Clifford Chance. Gli esempi potrebbero continuare. Per esempio, nell'area competition antitrust non stupisce che due dei cinque professionisti up and coming (**Pietro Merlino** e **Saverio**

Valentino) lavorino in Cleary Gottlieb. Lo stesso si può dire per il real estate dove gli unici due professionisti segnalati provengono entrambi da Dla Piper (**Francesco De Blasio** e **Paolo Foppiani**).

Entrare in questi dipartimenti e in questi studi significa avere una grande chance. Se volessimo usare una metafora calcistica, potremmo dire che è come avere la possibilità di giocare una partita in serie A nel Milan o nella Juventus.

L'unica eccezione evidente è rappresentata dal corporate M&A dove vengono segnalati appena due professionisti (**Mario Roli** di Bonelli Erede Pappalardo e **Pietro Belloni** di Linklaters) anche se la practice è ancora oggi la più rilevante in termini di fatturato generato nella maggioranza degli studi d'affari attivi in Italia. Una possibile spiegazione è che questa area di attività è stata oggetto di forti investimenti in passato e che



© dilly - Fotolia.com

con il rallentamento dell'operatività sul fronte fusioni e acquisizioni, le occasioni di mettere in luce vecchi e ancor di più nuovi volti dei team si sono ridotte al lumicino.

PRACTICE DI NUOVA COSTITUZIONE E SPIN OFF.

Diverso invece il discorso per le practice di nuova costituzione e per gli spin off. Le prime, si

capisce facilmente, hanno consentito ai professionisti che ci lavorano di avere una ribalta importante per mettersi in luce. Soprattutto se, poi, gli studi che le hanno costituite sono stati capaci di mettere in piedi strutture di rilevanza strategica.

Un esempio interessante è rappresentato dallo shipping, dove gli associate di Nctm (**Sara Dameri** e **Valerio Scarsi**) e Chiomenti (**Alfredo Lizio**) emergono tra i professionisti da seguire.



Marcello Maienza



Laura Ortali

Infine, ci sono gli spin off. Queste realtà, ancorché piccole, sono spesso nate proprio per liberare energie e talenti che all'interno di strutture più grandi o semplicemente più "complesse" non trovavano sufficienti spazi di affermazione.

Il che è vero non solo per i soci fondatori di questi spin off (che occupano posizioni di rilievo nelle varie classifiche per specializzazione) ma anche per i loro collaboratori più giovani. Così, tra gli up and coming nel capital markets, compare **Marcello Maienza** di Rcc, mentre tra gli associate da monitorare nell'antitrust svetta **Dario Ruggiero** di Cintioli & Associati e, ancora, tra soci emergenti nel private equity compare **Laura Ortali** di Gattai Minoli & Partners.

Insomma, per vincere la partita della visibilità sul mercato non basta solo lavorare duro, ma bisogna anche scegliere bene in che squadra giocare. 🏆

legalcommunity.it

I DIALOGHI DI VIA SAVONA

FACCIA A FACCIA CON GIULIO TREMONTI

Martedì 10 giugno 2014 · Ore 11,30 - 12,30
Via Savona, 19/A* · Milano

La partecipazione all'evento è su invito.
Per informazioni: info@legalcommunity.it

*Studio Castaldi
Moure & Partners



EXPO

EXPO 2015, OLTRE IL RIBASSO C'È DI PIÙ

Appalto per i servizi di assistenza legale stragiudiziale alla cordata Maresca, Gemma, Clarizia e Musenga. Ma a correre erano in 16. L'Rti vincente ha offerto uno sconto del 33,7%. Ma c'è stato anche chi era disposto a scendere del 52% sotto la base d'asta.

Il pubblico tira la cinghia. E chi partecipa alle gare per l'affidamento dei servizi lo sa bene. La parola d'ordine è risparmiare. Ma non sempre l'offerta più bassa,

sul piano economico, è quella destinata a prevalere. Il caso dell'affidamento dei servizi di assistenza legale stragiudiziale per Expo 2015 può essere preso come esempio.

COMPETIZIONE A SUON DI SCONTI.

Ad aggiudicarsi la gara è stato il raggruppamento temporaneo d'impresе (Rti) formato dallo studio Maresca Morrico Bocca & Associati, Gemma & Partners assieme agli avvocati **Angelo Clarizia** e **Andrea Musenga**. La cordata, guidata dallo studio specializzato in diritto del lavoro ha offerto uno sconto sull'importo a base d'asta del

33,7%. La cifra da cui si partiva era di 950mila euro. Quindi la gara è stata aggiudicata per 629.850 euro.

Tra gli altri 15 partecipanti alla competizione, non è mancato chi ha offerto sconti più consistenti. I secondi arrivati, ovvero l'Rti formata da R&P Legal assieme ai professori **Saverio Ruperto** e **Mario Eugenio Comba**, avevano offerto uno sconto del 48%. Dla Piper, con uno sconto del

47%, invece, è arrivato quinto subito dietro SLT che con il 52,63% è stato lo studio che ha presentato l'offerta con lo sconto economico più pronunciato.

IL PESO DEL PUNTEGGIO TECNICO.

Tuttavia, come si evince dal disciplinare della gara, in questo caso il peso dato dalla stazione appaltante (ovvero da Expo 2015) al punteggio economico era nettamente inferiore rispetto a quello attribuito al punteggio tecnico. Fatto 100 il punteggio finale, infatti, il primo poteva valere al massimo 30, mentre il secondo poteva valere fino a 70 punti.

Expo, in particolare, era alla ricerca di una sorta di "general contractor" che, senza subappalti, potesse «garantire l'integrazione, la coerenza e il coordinamento tra i diversi ambiti giuridici connessi alle attività svolte



dalla società». Il novero di competenze richieste va dal diritto amministrativo a quello civile, passando per la proprietà intellettuale e per quello del lavoro. E così, la scelta finale è ricaduta sullo studio di **Arturo Maresca**, tra i principali studi di employment in Italia, affiancato dalla boutique legale e tributaria di **Andrea Gemma**, appena nominato nel cda di Eni da parte del governo Renzi. Al loro fianco, uno dei più autorevoli amministrativisti italiani, **Angelo Clarizia** e **Andrea Musenga**, avvocato specializzato in contrattualistica pubblica.

UN'OPPORTUNITÀ DI VISIBILITÀ.

La cordata dovrà mettere a disposizione di Expo un

LE OFFERTE A CONFRONTO

Concorrenti		Percentuale di Sconto	Punteggio Economico	Punteggio Tecnico	Punteggio Totale
1	Mandataria: Maresca Morrico Boccia & Associati Mandanti: Gemma&Partners Prof. Avv. Angelo Clarizia Avv. Andrea Musenga	33,70%	26,06	68,00	94,03
2	Mandataria: R&P Legal Mandanti: Prof. Avv. Saverio Ruperto Prof. Avv. Mario Eugenio Comba	48,00%	29,06	59,00	88,03
3	Mandataria: Pedersoli e Associati Mandanti: Gius Pubblicisti Associati	30,00%	24,55	63,00	87,55
4	SLT - Studio Legale Tributario	52,63%	30,00	53,00	83,00
5	DLA Piper	47,00%	28,82	54,00	82,82
6	Mandataria: NCTM Mandanti: Leone Torrani e Associati	23,15%	18,94	61,50	80,44
7	Mandataria: CBA Mandanti: Ennio Magrì & Associati Franzosi Dal Negro Setti	33,00%	25,89	54,00	79,89
8	Mandataria: Biamonti Associazione Professionale Mandanti: Improda – Avvocati Avv. Paolo Pittori	33,00%	25,89	52,00	77,89
9	Mandataria: Eversheds Bianchini Mandanti: Bettini Formigaro Pericu	42,00%	27,77	46,50	74,27
10	Mandataria: Cleary Gottlieb Steel & Hamilton Mandanti: SZA Studio Legale	20,10%	16,45	56,00	72,45
11	Mandataria: Mondini Rusconi Mandanti: Zoppolato e Associati	17,00%	13,91	53,00	66,91

avvocato con almeno 15 anni di esperienza professionale che dovrà svolgere il ruolo di responsabile dell'esecuzione del contratto. Al suo fianco ci dovrà essere un professionista, con almeno 10 anni di anzianità di iscrizione all'Albo, per ciascuna materia (amministrativo, civile, lavoro ecc.) e quattro junior con almeno 3 anni di attività alle spalle.

Detto questo, va sottolineato che Expo 2015 nel disciplinare non nega l'auspicio di



Arturo Maresca

Andrea Gemma

	Concorrenti	Percentuale di Sconto	Punteggio Economico	Punteggio Tecnico	Punteggio Totale
12	Mandataria: Giuseppe Rusconi & Partners Mandanti: C Partners S.S.T.P. Corona Catelli	31,02%	25,38	39,50	64,88
13	4 Legal	27,00%	22,09	40,00	62,09
14	Mandataria: Jacobacci & Associati Mandanti: Merani & Associati Ceriani & Associati	14,00%	11,46	50,50	61,96
15	Mandataria: Norton Rose Fulbright Mandanti: Avv. Cesare Galli	22,00%	18,00	42,00	60,00
16	Mandataria: Rödl & Partner Mandanti: Rödl & Partner Roma	25,00%	20,46	38,50	58,96

affidare l'incarico a un soggetto che svolga le sue funzioni in ottica di "partnership". E infatti specifica che l'aggiudicatario che avrà offerto un ribasso economico almeno superiore al 20% avrà la possibilità di utilizzare la qualifica di "Official supplier di Expo Milano 2015 per i servizi legali". A tale proposito sarà interessante vedere come l'Rti che ha vinto la gara sfrutterà

questa opportunità, dal momento che Expo ha chiarito che per la campagna di visibilità potrà essere veicolato un solo logo.

L'appalto terminerà il 31 dicembre 2015 e qualora, per quella data, non siano state ancora completate tutte le attività assegnate, il contratto potrà essere prorogato fino al loro esaurimento. 🗑️

PER INFORMAZIONI

800.19.22.22

www.energit.it



DIAMO UN CENTRO ALLE TUE ENERGIE

energia elettrica
gas naturale
energie rinnovabili

L'energia è un elemento che ti circonda tutti i giorni, presente in ogni momento della tua vita, a casa come al lavoro, accompagna le tue attività e ti aiuta a realizzare le tue idee. Energit è con te sempre, per dare un centro alle tue energie!

 **energit**



BIG PHARMA BIG DEAL

Continua a correre l'attività straordinaria nell'industria farmaceutica. Il trend delineato dalle operazioni di inizio anno ([si veda il numero 9 di Mag by legalcommunity.it](#)),

prosegue senza sosta.

In più, oltre alle "pillole" avanzate dai big deal

internazionali, in Italia si comincia a vedere anche qualche operazione di primo piano.

ROTTAPHARM, IPO DA 2 MILIARDI

Il caso più rilevante è rappresentato dall'avvio del

processo di quotazione in Borsa di Rottapharm. Il gruppo farmaceutico controllato dalla famiglia Rovati ha presentato la domanda di ammissione alla quotazione al MTA di Piazza Affari. L'obiettivo dell'azionista è quello di collocare il 40% del capitale attraverso un'offerta pubblica di vendita che dovrebbe valutare la società intorno a 1,9-2,2 miliardi di euro.

I consulenti legali incaricati sono gli avvocati di Shearman & Sterling, che sta agendo con un team guidato da **Domenico Fanuele** e composto da **Emanuele Trucco, Giovanni Cirelli e Maria Romeo**. Gli aspetti fiscali, sempre per Rottapharm, sono curati dallo studio Tremonti Vitali Romagnoli Piccardi e associati (che in Italia opera in alleanza con Shearman), con un team guidato da **Marcello Valenti** e composto da **Stefania Trezzini, Simone Zucchetti e Riccardo Petrelli**.

I coordinatori dell'offerta globale di vendita, come riportato da financecommunity.it sono Deutsche Bank con il team guidato da **Giuseppe Baldelli**, la squadra di Goldman Sachs International capitanata da **Massimo Della Ragione** e Jp Morgan, con il team di **Andrea De Pinti** che insieme a Jefferies, Morgan Stanley e Banca Imi agiranno anche come Joint Bookrunners. Banca Imi di **Andrea Mayr** e **Massimo Mazzarello**



Domenico Fanuele



Marcello Valenti



Antonio Coletti

sarà inoltre responsabile del collocamento per l'offerta pubblica ed agirà anche come sponsor. Sul fronte legale, al fianco delle banche, c'è la sede italiana di Latham & Watkins con un team

composto dai partner **Antonio Coletti** e **Jeff Lawlis** e dagli associate **Isabella Porchia, Cesare Milani, Irene Pistotnik, Yana Mihaleva** e **Guido Bartolomei**.

OLTRE 160 MILIARDI DI M&A

Da inizio anno, a livello globale, il comparto farmaceutico ha già assistito a un risio da 163 miliardi di dollari. Tra le maxi operazioni registrate si segnalano l'acquisizione da parte di Bayer dei prodotti da banco del gruppo Merck (seguita da Jones Day e Fried Frank) l'offerta di Valeant per Allergan (seguito da Sullivan & Cromwell, Skadden Arps, Osler Hoskin & Harcourt per Valeant e da Kirkland & Ellis e Davis Ward Phillips per private equity Pershing e Latham & Watkins per Allergan), il tentativo di takeover di Pfizer su AstraZeneca (al quale

lavorano Skadden Arps e Freshfields) e il triplo deal da oltre 13 miliardi di dollari messo in piedi da Novartis e Glaxo.

Su quest'ultimo fronte, si registra anche una presenza italiana. Infatti, sono circa 500 i professionisti che hanno lavorato al triplo accordo annunciato da Glaxo SmithKline e Novartis. E tra questi, anche un team di Bonelli Erede Pappalardo.

Gsk è stata assistita anzitutto da Slaughter and May, mentre per gli aspetti di diritto della concorrenza il colosso si è affidato a Cleary Gottlieb e per quello di diritto svizzero a Niederer Kraft & Frey. Bonelli Erede Pappalardo, best friend degli inglesi di Slaughter and May, secondo quanto riferito da *legalcommunity.it*, ha seguito le questioni di diritto italiano con un team coordinato dai soci **Alessandro Balp** e **Vittorio Pomarici**.

Novartis, invece, è stata affiancata dai professionisti di Linklaters e Freshfields. La società svizzera ha raggiunto un accordo con Gsk per l'acquisizione della divisione oncologica dal gruppo britannico per 16 miliardi di dollari e la cessione della propria divisione vaccini per 7,1 miliardi più le royalty. Nell'operazione anche una joint-venture su Otc e prodotti di largo consumo con un giro d'affari da 10,9 miliardi, di cui Gsk avrà il 63,5%. Novartis ha contestualmente annunciato di avere raggiunto un accordo per la cessione dei prodotti per la salute animale di Novartis Ag alla Eli Lilly. Il deal, da 5,4 miliardi di dollari (circa 3,9 miliardi di euro) per cui la Lilly verserà in contanti 3,4 miliardi è stato seguito da Freshfields per Novartis e da Weil Gotshal per Eli Lilly.



© Alexander Raths - Fotolia.com

LE DISMISSIONI DI DOMPÈ ED EUTICALS

Sul versante più italiano, invece, si assiste soprattutto a dismissioni. L'operazione più rilevante (del valore di 10 milioni di euro circa) è stata la fine della collaborazione tra Dompè e Amgen.

Bonelli Erede

Pappalardo ha assistito Dompè Farmaceutici nella cessazione della joint venture creata nel 2008 per la commercializzazione in Italia dei prodotti del gruppo statunitense Amgen. L'operazione è stata attuata mediante la cessione del 50% di Amgen Dompè Spa



Alessandro Balp



Andrea Carta Mantiglia



Goffredo Guerra

ad Amgen. Il team di Bep, che ha affiancato il General Counsel di Dompè, l'avvocato **Carmen Di Marino**, è stato coordinato dal partner **Andrea Carta Mantiglia** con l'associate **Michela Maccarini**. Amgen, con il General Counsel **Gabriele Maria Ferrari**, è stata assistita da DLA Piper con il partner **Goffredo Guerra** e l'associate **Christian Iannaccone**.

Più sotto traccia, invece, è passata la cessione di Pharmintraco da parte di Euticals a un misterioso investitore americano di cui non è stata resa nota l'identità. Dell'acquirente si conosce solo lo studio legale, che è la boutique svizzera Walder Wyss. 



BEST PRACTICE NEL FARMACEUTICO

Giovedì 25 settembre 2014 • Ore 17,00 • Studio Simmons & Simmons • Corso Vittorio Emanuele II, 1 • Milano

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

AVVOCATI

AVOCATS

SOLICITORS

ABOGADOS



C A S T A L D I
M O U R R E
& P A R T N E R S

MILANO

PARIS



C A S T A L D I
M O U R R E
& P A R T N E R S

QUANTO CONTA LA TRASPARENZA ALL'INTERNO DELLO STUDIO

di mario alberto catarozzo*



“What if, and I know this sounds kooky, we communicated with the employees.”

© andrewgann - Fotolia.com

All'interno di uno studio associato, un primo fondamentale fattore di efficienza è la trasparenza tra i soci. Trasparenza è sinonimo di fiducia e condivisione. Se è necessario avere obiettivi comuni, una direzione e uno stile in cui incanalare energie e sforzi, ancora di più è indispensabile che essi siano concordati prima di tutto tra le posizioni apicali. Ovvio, diranno molti. Ma vista la realtà dei fatti, non sembra una cosa scontata, quantomeno nella sua applicazione pratica.

UN'ESIGENZA LEGATA ALLE DIMENSIONI.

L'importanza della comunicazione all'interno dello studio professionale cresce proporzionalmente alle dimensioni dell'organizzazione. L'imprinting comunicativo nasce dal vertice: se esiste una volontà e una sensibilità verso la

comunicazione interna nelle stanze dei bottoni, a cascata la ritroveremo dappertutto, come parte integrante del DNA di studio. Al contrario, se per i vertici comunicare internamente in modo efficiente e accurato è solo una perdita di tempo o una questione di lana caprina, ecco che tutta la

struttura ne verrà privata e risentirà la mancanza.

GLI EFFETTI COLLATERALI.

Le forme attraverso cui si manifesta questa lacuna possono variare: dall'inefficienza dei collaboratori per le attività ripetute

o da nessuno svolte, al clima teso; dalla disorganizzazione alle incomprensioni; dai malumori alla perdita di motivazione.

In ogni organizzazione i "sintomi" della mancanza di comunicazione efficace si manifestano in modo diverso. Così, come la mancanza di vitamine in un organismo fiacca lo stesso e assume sembianze diverse da caso a caso, così anche per lo Studio professionale questa lacuna produce sintomatologie, fino ad arrivare a veri e propri casi di organizzazioni patologiche, assai diverse.

SEI MODELLI SOTTO LALENTE

Ciò che possiamo fare, per amore di sintesi, è riportare le principali tipologie e finalità della comunicazione interna allo Studio. Troviamo così:

- comunicazione organizzativa
- comunicazione per la gestione dei conflitti
- comunicazione motivazionale



"First order of business as the 'compromise' managing partner: I want my bust in the entrance hall."

© andrewgamm - Fotolia.com

poi vuol dire assenza di fiducia reciproca (diffidenza), incapacità di confrontarsi apertamente (chiusure), difficoltà di accettare le differenti opinioni (rigidità), interessi confliggenti (egoismi).

LA TRASPARENZA RENDE PIÙ FORTI

È bene ricordare sempre che per poter essere performante un gruppo deve innanzitutto essere affiatato, gli obiettivi devono essere concordati, lo stile deve essere

condiviso. Altrimenti, sul medio lungo termine le magagne verranno fuori e mineranno il progetto professionale alle fondamenta, rendendo difficile anche le operazioni più semplici.

In questo scenario di aumentata competitività, avere un management di Studio forte, quindi dove regnano rapporti solidi di fiducia e condivisione è fondamentale.

Le capacità comunicative faranno il resto e come i globuli rossi trasportano ossigeno a tutto l'organismo, la comunicazione farà altrettanto con la vision di studio concordata ai vertici.

Avere soci che vivono come separati in casa, che nel migliore dei casi si sopportano, che tirano l'acqua al proprio mulino, che non si stimano a vicenda, che diffidano del proprio vicino sarà il primo vero ostacolo a qualunque sviluppo del business. 🧑🏻‍🤝‍🧑🏻

**Formatore e Coach specializzato sul target professionisti dell'area legale
coach@mariocatarozzo.it*



© andrewgamm - Fotolia.com

sono lieti di invitarLa alla tavola rotonda

BEST PRACTICE NEL FARMACEUTICO

Giovedì 25 settembre 2014 • Ore 17.00 • Studio Simmons & Simmons • Corso Vittorio Emanuele II 1, • Milano

