

LONDRA

PER L'ITALIAN JOB

Raffica di aperture nella City. Gli studi italiani prendono d'assedio la capitale inglese per riuscire ad essere là dove le operazioni nascono.

the **Best 50**
2014



CACCIA ALLA REDDITIVITÀ

Solo il 38% delle insegne nella *Best 50* di *Legalcommunity.it* ha archiviato il 2013 con fatturati in crescita. La maggioranza (56%), invece, ha subito una riduzione dei ricavi. Il mercato vale 1,639 miliardi.



Clifford Chance,
dopo Adams
c'è De Palma



Piacci De Vivo Petracca,
scommessa sulla
specializzazione



Sogin, sotto la lente
le parcelle nucleari
degli ultimi due anni

Anteprima veloce

Elenco segnalibri

Numero

Segnalibro

Condivisione
della pagina
via social
o mail

Indice

Indietro

Avanti



Edicola
di MAG

Numeri
Scaricati

Numeri
in corso di lettura

Clicca per
tornare
alla
copertina

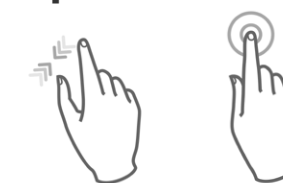
**Scorrimento
orizzontale**



**Spread o doppio click
per ingrandire**



**Pinch o doppio click
per diminuire**



**Click in alto
per il menu**



RECUPERARE VALORE IL DITO E LA LUNA

di nicola di molfetta

L'analisi dei [fatturati dei primi 50 studi legali attivi in Italia](#), che pubblichiamo in questo numero di *Mag*, mette in evidenza lo sforzo che numerose realtà stanno facendo per recuperare redditività. Il dato più evidente è quello relativo alla ridefinizione della compagine di studio. Ovvero al lavoro svolto per trovare un nuovo equilibrio tra soci e collaboratori e rendere profittevole il rapporto tra ricavi e costi.

La crisi degli ultimi cinque anni

ha squarciato il velo nel tempio del capitalismo legale, mostrando gli sprechi e gli eccessi di una categoria che, in precedenza, aveva prosperato in maniera sproporzionata rispetto al resto della filiera economica e finanziaria. Questo ha fatto sì che all'attuazione di strategie più o meno azzeccate per la crescita e lo sviluppo dei singoli studi, non seguisse un opportuno controllo dei costi che si dovevano affrontare per metterle in atto. Inutile dire che, dopo l'inizio



© ddy - Fotolia.com

della recessione, in molti si sono trovati spiazzati e hanno dovuto affrontare le grane della contabilità. Nello svolgere questo esercizio, tuttavia, non poche realtà hanno cominciato a credere che il valore recuperato grazie all'eliminazione di sprechi e alla riduzione dei costi fissi potesse essere la soluzione al problema della redditività. Una conclusione che sembra a dir poco miope e che ricorda la metafora del dito e della luna.

Il recupero della redditività, realizzato attraverso una politica più razionale sul fronte della gestione degli uffici, della struttura professionale e della selezione della partnership non è la soluzione, bensì il punto di partenza di un nuovo percorso di crescita e di creazione di valore. Quelli che lo hanno capito, si stanno già muovendo in questa direzione. Altri, invece, pensano che la soluzione ai problemi di

cassa sia celebrare le proverbiali nozze con i fichi secchi.

La razionalizzazione della struttura di costi dello studio è solo una precondizione, tanto necessaria quanto insufficiente, per riportare alla redditività un'associazione professionale.

Visione e investimenti sono gli ingredienti che innescano la chimica della crescita. Una manovra di retroguardia, invece, è per definizione inadatta a centrare l'obiettivo. E poi se si considera la velocità con cui il mercato della consulenza legale sta cambiando, si capisce subito che, per quanto efficienti sul piano della struttura dei costi, organizzazioni che non abbiano un piano di sviluppo definito e degli obiettivi di riferimento chiari difficilmente potranno essere vincenti nella partita della competitività. 🧑🏻💻

nicola.dimolfetta@legalcommunity.it
 🐦 @n_dimolfetta

N. 17 del 26.05.14



LONDRA

PER L'ITALIAN JOB

Raffica di aperture nella City. Gli studi italiani prendono d'assedio la capitale inglese per riuscire ad essere là dove le operazioni nascono.

the Best 50



CACCIA ALLA REDDITIVITÀ

Solo il 38% delle insegne nella Best 50 di legalcommunity.it ha archiviato il 2013 con fatturati in crescita. La maggioranza (56%), invece, ha subito una riduzione dei ricavi. Il mercato vale 1,639 miliardi.

 Clifford Chance, dopo Adams c'è De Palma

 Piaci De Vivo Petracca, scommessa sulla specializzazione

 Sogin, sotto la lente le parcelle nucleari degli ultimi due anni

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: © Kazyavka

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)



Guglielmetti
balla da sola 8

39 A Londra per
l'Italian job



14 Real estate,
un maxi polo
da 7 miliardi



Piacci De
Vivo Petracca
scommessa sulla
specializzazione 46



Clifford Chance,
dopo Adams
c'è De Palma 20

50 Sogin:
le parcelle
nucleari



25 The best 50:
caccia alla
redditività



Divorzio
all'italiana 59



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*

GUGLIELMETTI BALLA DA SOLA

Ha deciso di seguire la propria vocazione imprenditoriale. E così, **Romina Guglielmetti**, dopo sette anni nello studio Santa Maria ha dato vita a una propria boutique legale. Una decisione che arriva in un periodo intenso della sua vita professionale che la vede in corsa per la poltrona di consigliere nel board di Pirelli e che nei mesi scorsi l'ha vista impegnata anche in politica nella squadra di Fare per Fermare il declino.

Guglielmetti, che in passato ha lavorato anche per Bonelli Erede Pappalardo e nello studio notarile Marchetti, ha creato una boutique focalizzata sul diritto societario, sul capital markets e sul diritto bancario, oltre che sull'assistenza alle start-up innovative. Quest'ultimo settore è seguito in particolare da **Carlo Riganti**. 🗣️



Romina Guglielmetti

DIALOGO CERCASI NELL'ANTICORRUZIONE

L'impegno delle imprese nel gestire la compliance e le attività di contrasto ai fenomeni di corruzione interna deve trovare una sponda amica nella magistratura e nelle autorità di controllo. Parola d'ordine: dialogo. E' questo il grande messaggio arrivato dalla tavola rotonda "Anticorruzione e imprese" organizzata da *legalcommunity.it* e PwC lo scorso 14 maggio.

Il dibattito è stato animato da **Franco Bonelli**, partner di Bonelli Erede Pappalardo, **Francesco Centonze**, Professore ordinario di diritto penale all'Università Cattolica del Sacro Cuore, **Franco Lagro**, partner di PwC Forensics, **Gabriella Leonardi**, Responsabile Accounting & Reporting Stryker Italia e **Massimo Mantovani**, general counsel legal affairs department, Senior Executive Vice President di Eni.

Oltre ad analizzare gli adempimenti necessari in chiave compliance per le aziende che intendono operare in Italia, il dibattito ha toccato i temi delicati del difficile rapporto tra imprese e magistratura. La collaborazione che spesso viene offerta dalle prime ai soggetti inquirenti non sempre trova un'apertura. Inoltre, è stato



sottolineato, la legge in materia anticorruzione ha bisogno di ulteriori aggiustamenti per far sì che ci sia maggiore coerenza tra le normative in diversi ambiti del diritto. 🗣️



**LAVORIAMO CON IL LAVORO.
DAL 1925.**



Ius Laboris ITALY

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO

Milano . Napoli . Roma . Bergamo

www.toffolettodeluca.it

DAL POZ NEL TEAM DI JAEGER DE FORAS IN LUXOTTICA

Cambio di poltrona in vista per **Federico Dal Poz**. Il general counsel di Sorigenia Spa, società del gruppo Cir, secondo quanto appreso da *legalcommunity.it* si trasferisce in Luxottica per andare a rafforzare la task force legale della multinazionale dell'occhialeria fondata da **Leonardo Del Vecchio**. In particolare, l'avvocato farà parte del team guidato da **Tanya Jaeger de Foras** che segue gli affari legali del gruppo per l'area Emea. Dal Poz ha passato in Sorigenia gli ultimi sei anni affiancando le attività del gruppo fornendo consulenza legale e aggiornamenti in ambito normativo. In precedenza, Dal Poz ha lavorato come associate in Allen & Overy per quasi cinque anni all'interno della practice di Energy. Prima di arrivare in Allen & Overy ha svolto la pratica nello studio Sutti e uno stage all'Antitrust. 🌐

ZANCHI DA LOCONTE: LATERAL HIRE CON TRUST

Duccio Zanchi è entrato in Loconte & Partners come partner responsabile del dipartimento Trust. In tale ruolo assisterà – unitamente allo studio Giovannini & Partners di Pisa - la Carrarese Calcio ed il suo patron **Gianluigi Buffon** nella creazione del Supporters Trust a supporto dell'ingresso dei tifosi nell'azionariato della società calcistica. Obiettivo dell'operazione, tra le prime in Italia ad essere realizzata attraverso lo strumento del Trust, è quello di coinvolgere e responsabilizzare i tifosi nella gestione della società e dell'ordine pubblico e creare un veicolo per la promozione del territorio e dello sport attraverso un nesso indissolubile e visibile tra le istituzioni locali e le società di calcio. 🌐

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



CIRIELLI AL TIMONE DEL BANKING DI CROWE HORWATH

Secondo quanto risulta a *legalcommunity.it*, **Stefano Cirielli** è entrato in Crowe Horwath - Studio Associato Servizi Professionali Integrati come partner responsabile del dipartimento Bancario e Finanziario.

Avvocato e solicitor, Cirielli è specializzato in banking & finance, ristrutturazioni e crisi di impresa. Ha assistito, tra gli altri, UniCredit, Intesa Sanpaolo, BNL, UBI Banca, UniCredit Bank AG, Wilmington Trust, HSBC, Fincantieri e AS Roma.

Stefano Cirielli è stato equity partner di Tonucci & Partners, responsabile dei dipartimenti banking & finance e restructuring & insolvency della sede di Milano, dove ha lavorato per quasi cinque anni ricoprendo per tre anni anche la carica di co-managing partner della sede medesima. Prima ancora, Cirielli è stato senior counsel di Allen & Overy, collaborando per otto anni nel dipartimento Banking & Finance a Milano e Londra. Ha iniziato la sua carriera in Gianni Origoni & Partners nel 1997 occupandosi di corporate e M&A. 🌐



Stefano Cirielli

GRANZOTTO PASSA IN MCDERMOTT CON RAZZANO

Nuovo arrivo in McDermott Will & Emery. La sede di Roma rafforza il dipartimento corporate con il nuovo socio **Andrea Granzotto** e il senior associate **Alessio Razzano**. Entrambi lasciano Norton Rose Fulbright.

L'arrivo dei due avvocati consolida la competenza dello studio nei settori di diritto commerciale, societario e real estate.

Granzotto è specializzato in diritto commerciale, corporate finance, insolvency e bankruptcy e real estate. Fornisce regolarmente assistenza e consulenza su operazioni di mergers & acquisitions, joint ventures, transazioni immobiliari, privatizzazioni, procedure fallimentari. Recentemente ha prestato consulenza a società nei settori energy e hospitality. Si è laureato nel 1992 presso l'Università di Roma "La Sapienza". È abilitato alla professione forense dal 1995 ed è avvocato cassazionista dal 2009. Arriva in McDermott dalla law firm internazionale Norton Rose Fulbright. Prima ancora, ha collaborato per circa venti anni con lo studio legale Grimaldi e Associati, sede di Roma, diventando socio dello stesso nel 2007. 🌐



Andrea Granzotto

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
Mourre & Partners

REAL ESTATE

UN MAXI POLO DA 7 MILIARDI

Chiomenti, Bonelli Errede Pappalardo e Clifford Chance sono al lavoro sulla più importante fusione dell'anno, simbolo della ripartenza dell'immobiliare, da cui dovrebbe nascere la seconda sgr più importante d'Italia dopo Idea Fimit.

Continua la bassa pressione sull'M&A dopo una partenza sprint a inizio anno. Il settore genera il 24% (contro il 29% di inizio d'anno) dei mandati nel periodo di riferimento. Il capital markets continua a registrare attività intensa sia sul fronte debt sia su quello equity. Il real estate conferma i segnali di ripresa di inizio anno (9,5%). Bene anche Labour (7,5%) e Ip (5,1%).

FUSIONE A TRE NEL REAL ESTATE

Bonelli Errede Pappalardo, Clifford Chance e Chiomenti. E' questo il terzetto di studi che ha lavorato a quella che potrebbe essere una delle più importanti fusioni nel settore del real estate del 2014. I tre studi, infatti, secondo quanto appreso da *legalcommunity.it*



© gallopusteco - Fotolia.com



Carlo Montagna



Paolo Rulli

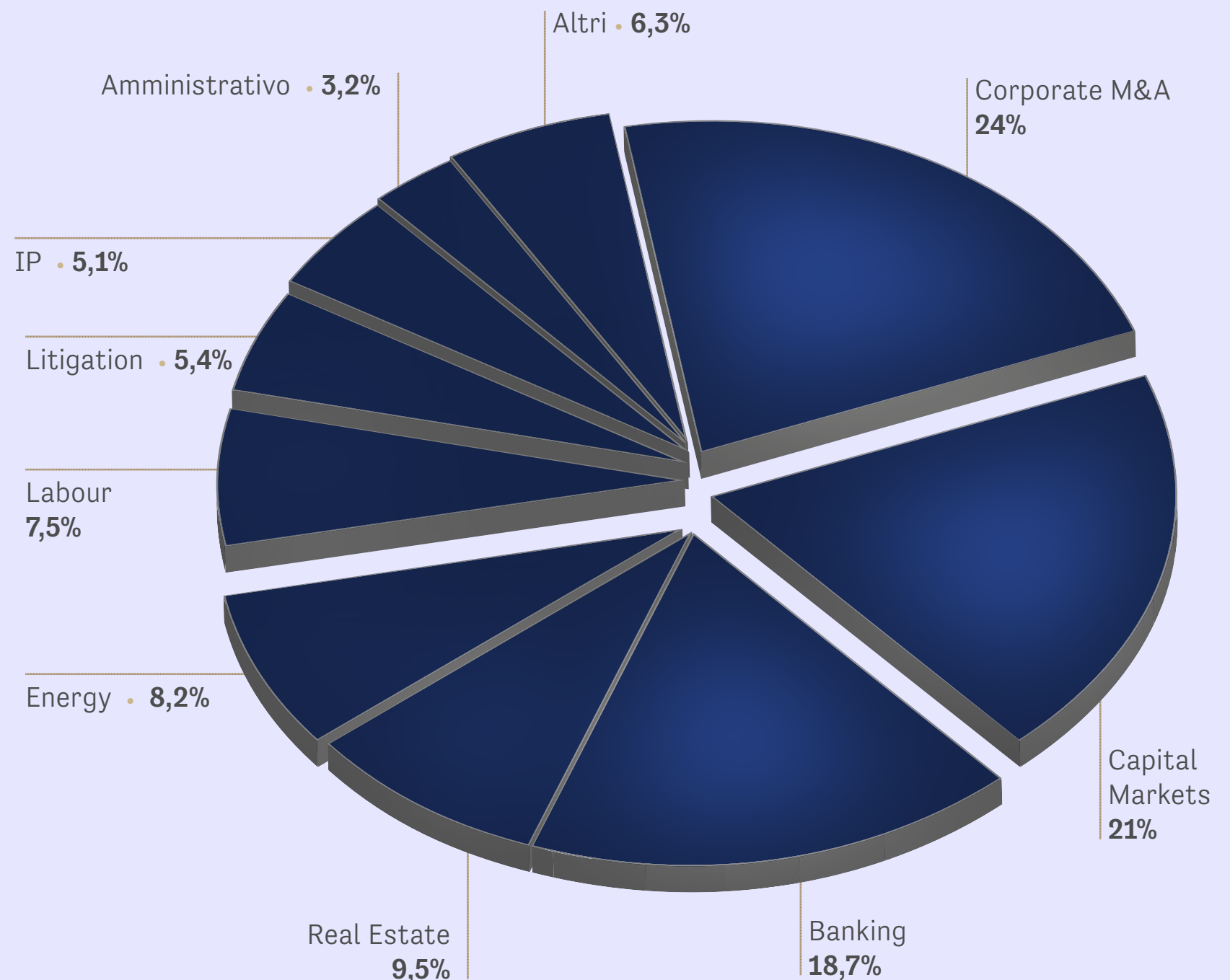
sono al lavoro rispettivamente al fianco di Beni Stabili Gestioni, Polaris e Investire Immobiliare nella trattativa per la fusione a tre che dovrebbe dare vita alla seconda sgr immobiliare in Italia dopo Idea Fimit, con asset gestiti per oltre 7 miliardi di euro attraverso circa 30 fondi gestiti.

Beni Stabili Gestioni Sgr, Investire Immobiliare sgr (Banca Finnat) e Polaris real estate sgr hanno approvato le linee guida per una possibile integrazione.

Il team di Bonelli Erede Pappalardo che agisce per Beni Stabili Gestioni è composto da **Carlo Montagna** e **Stefano Micheli**; Clifford Chance,

I SETTORI CHE TIRANO

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



* Periodo dal 13 al 26 maggio 2014 • Fonte: legalcommunity.it



con Polaris, ha schierato il socio **Paolo Rulli** e il senior associate **Ivana Magistrelli**; l'incorporante, Investire Immobiliare, è stata affiancata da Chiomenti con i soci **Umberto Borzi** e **Marco Maugeri** con **Italo De Santis**.

La nuova società risultante dall'integrazione sarà controllata, per il 50,2%, da Banca Finnat e avrà come azionisti il Gruppo Beni Stabili al 17,9%, Regia srl (Gruppo G. Benetton) all'11,6%, Fondazione Cariplo all'8,6%, Cassa Italiana

di Previdenza e Assistenza dei Geometri al 7,7%, Iccrea Holding al 2,4% e Fondazione Cassa dei Risparmi di Forlì all'1,5%.

LA PRACTICE **Corporate M&A**

IL DEAL
**Fusione tra Investire Immobiliare,
Polaris e Beni Stabili Gestioni**

GLI STUDI
**Chiomenti, Clifford Chance e Bonelli
Erede Pappalardo**

GLI AVVOCATI
**Umberto Borzi, Marco Maugeri,
Italo De Santis (Chiomenti); Paolo
Rulli, Ivana Magistrelli (Clifford
Chance); Carlo Montagna, Stefano
Micheli (Bonelli Erede Pappalardo)**

IL VALORE €
7 miliardi

D'URSO GATTI E ORSINGER ORTU PER IL 60% DI BONIFICHE FERRARESI

Andrea Giardino e **Andrea Bortolucci** di d'Urso Gatti e Bianchi sono gli avvocati che hanno assistito la cordata italiana promossa dall'ex-presidente di Confagricoltura, **Federico Vecchioni**, affiancato da Fondazione Cariplo, **Carlo De Benedetti** e **Beniamino Gavio**, che è riuscita a conquistare Bonifiche Ferraresi, una delle poche aziende agricole quotate in Europa e controllata da Banca d'Italia. Per spa, il family office di De



Andrea Giardino



Mario Ortu

Benedetti è stato assistito da Orsingher Ortu con team composto da **Mario Ortu**, **Francesca Sepe**, e **Gaia Sansone**. Advisor finanziario dell'operazione è stata Nomura per gli acquirenti e Banca Leonardo per Palazzo Koch che, invece, sul piano legale, si è fatta assistere dal proprio team in-house. Bankitalia ha ceduto quasi per intero la propria partecipazione (60,37%) mantenendo solo una quota del 2% a puro fine di investimento.



L'intesa prevede il trasferimento da parte della Banca d'Italia del 60,37% della società al prezzo di 30,50 euro per azione (al netto del dividendo 2014) a una società veicolo, che sarà costituita dai partecipanti alla cordata, con pagamento di circa 104 milioni in contanti. Complessivamente la valutazione è di 175 milioni di euro. Nel dettaglio, la cordata italiana è composta da Fondazione Cariplo (con 35,7% della newco), Per Spa (14,3%), Sergio Dompé (14,3%), Aurelia Srl (10,7%), Autosped (3,6%) della famiglia Gavio, Fondazione Cr Lucca (7,1%), Agritrans della famiglia Mondino di Cuneo (3,6%), Cai-Consorzi Agrari d'Italia (3,6%), Inalca del gruppo Cremonini (3,6%) e da un privato, Ornella Randi Federspiel (3,6%).

LA PRACTICE Corporate M&A

IL DEAL Vendita di Bonifiche Ferraresi

GLI STUDI D'Urso Gatti e Bianchi; Orsingher Ortu

GLI AVVOCATI Andrea Giardina, Andrea Bortolucci (d'Urso Gatti e Bianchi), Mario Ortu (Orsingher Ortu)

IL VALORE €
104 milioni di euro

**BIRD & BIRD FERMA
LE AZIONI TORPEDO IN ITALIA**
Il team di Intellectual Property di Bird & Bird costituito da **Giovanni Galimberti**, **Fulvio Mellucci** ed **Evelina Marchesoni** ha ottenuto un'interessante pronuncia dal

Tribunale di Genova in tema di azioni brevettuali cosiddette "Torpedo".

La prassi Torpedo è nota nelle azioni brevettuali europee. In sintesi, è essenzialmente un abuso della regola della litispendenza basata sulla Convenzione di Bruxelles e Lugano che assicura giurisdizione esclusiva alla prima

corte di uno stato membro adita su una questione relativa ad un deposito brevettuale europeo. Con sentenza del 23 aprile 2014, il Tribunale di Genova ha dichiarato il difetto di giurisdizione del giudice italiano con riferimento a domande di non contraffazione delle frazioni straniere di un brevetto europeo proposte da due società tedesche

e una italiana del gruppo Agilent nei confronti di tre società, di cui due straniere, appartenenti al gruppo Oerlikon, queste ultime assistite da Bird & Bird. La decisione sembra chiarire la portata della precedente ordinanza della Corte di Cassazione n. 14508 in data 10 giugno 2013, che aveva invece accertato la sussistenza della giurisdizione del giudice italiano con riferimento a domande di non contraffazione (anche) di frazioni tedesche di brevetti europei, così aprendo nuovamente le porte alle azioni cosiddette "Torpedo" in Italia.

Il Tribunale di Genova ha infatti rilevato che il Giudice italiano può conoscere di domande di accertamento negativo di un titolo straniero solo ed esclusivamente quando non viene sollevata alcuna questione di (in)validità del brevetto straniero asseritamente contraffatto. 

LA PRACTICE

Ip

IL DEAL

Controversia azioni Torpedo

GLI STUDI

Bird&Bird

GLI AVVOCATI

**Giovanni Galimberti, Fulvio Mellucci,
Evelina Marchesoni**

IL VALORE €

n.d.



© Olivier Le Moal - Fotolia.com



**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



CLIFFORD CHANCE DOPO ADAMS C'È DE PALMA

Il managing partner è alla fine del suo secondo mandato. Ufficializzato l'avvicendamento alla guida della law firm in Italia a partire dal 2015. Per la prima volta il timone a un italiano.

Il 2014 è un anno di celebrazioni per Clifford Chance. La law firm inglese compie 20 anni di presenza e attività in Italia. Otto dei quali portano la firma dell'attuale managing partner **Charles Adams**.

L'avvocato regge il timone dello studio nella Penisola dal 2007, anno in cui raccolse il testimone da **Nicholas Wrigley**, il socio che aveva dovuto gestire la complessa transizione del post



Giuseppe De Palma

Grimaldi per la law firm.

Adams, alla fine del 2014, porterà a termine il suo secondo mandato da managing partner e, secondo quanto *legalcommunity.it* è in grado di anticipare, al suo posto arriverà **Giuseppe De Palma**.

VERSO LONDRA

Adams, che da gennaio 2013 è anche membro del management committee dello studio a livello globale, sembra avere le carte in regola per proseguire la sua carriera ai vertici della law firm con incarichi di rilevanza sovranazionale che potrebbero portarlo a passare sempre più tempo a Londra. Nel management committee, Adams rappresenta già gli interessi delle sedi Clifford



Nicholas Wrigley



Yves Wehrli



Andreas Dietzel



Charles Adams

Chance dell'Europea Continentale, insieme a **Yves Wehrli**, numero uno dell'ufficio di Parigi, e **Andreas Dietzel** che continua a rappresentare la Germania.

Con Adams che si appresta a lasciare la poltrona di managing partner, gli occhi sono puntati sulla sua successione. Per la prima volta, le redini dello studio verranno affidate a un italiano. Clifford Chance oggi conta 18 partner nel Bel Paese. E la poltrona del managing partner non poteva andare, ancora una volta, a un professionista "londinese".

DE PALMA TRIONFO ANNUNCIATO

Tra i nomi che già da tempo circolavano, quello che sembrava convincere la maggior parte degli osservatori era quello di Giuseppe De Palma.

L'avvocato, che attualmente riveste la

carica di *head of italian banking restructuring practice* e anche di componente del *partnership council* dello studio, è in Clifford Chance dal 1995, praticamente dal giorno successivo alla sua iscrizione all'Ordine, ed è partner della law firm dal 2000. Per un certo periodo, tra l'altro, De Palma ha anche già ricoperto il ruolo di co-managing partner dello studio proprio al fianco di Adams.

Mentre quest'ultimo guidava Milano, De Palma era a capo della sede di Roma. Era il 2007 e la law firm aveva deciso di chiudere



© Kelly Marken - Fotolia.com

l'ufficio di Padova, coprire il Nord Est dalla sede meneghina e riorganizzare la propria presenza italiana lungo la direttrice che dal capoluogo lombardo portava alla Capitale. Qui, erano i piani di allora, doveva essere costruita una sede "gemella", in termini

di competenze e numero di professionisti, rispetto a Milano, che dopo la separazione da Grimaldi si era ritrovata a essere l'ufficio principale dello studio. La crisi globale e la revisione delle strategie da parte dello studio, però, negli anni successivi hanno

portato la law firm a ritenere più adeguata la concentrazione delle proprie risorse nella capitale morale del Paese. Un cambio di programma che, quindi, ha indotto lo studio a mantenere un solo managing partner. De Palma continua a essere considerato uno dei professionisti più autorevoli nello studio e soprattutto uno di quelli con le più spiccate doti di leadership. E questo fa sì che da molti fosse considerato come l'erede naturale di Adams.

LE IPOTESI SFUMATE

Ma il suo non era l'unico nome che veniva fatto per i potenziali successori. Il primo contendente, pare sia stato **Paolo Sersale** del dipartimento di corporate m&a. Poi, c'era chi riteneva che il compito sarebbe potuto essere anche alla portata di **Carlo Galli**. Si tratta del socio che dal 2009 guida il dipartimento tax dello

studio dove è approdato dopo essere stato per anni il braccio destro di **Guglielmo Maisto**. Galli è un uomo di numeri, è a capo di una delle practice che ha realizzato la maggiore crescita negli anni, ed era considerato una delle alternative più plausibili. C'era anche chi pensava che l'avvicendamento avrebbe potuto non esserci affatto e che l'Italia sarebbe stata guidata direttamente da Londra.

UN COMPITO AGEVOLATO.

De Palma, che si troverà a gestire



Carlo Galli



Guglielmo Maisto



Paolo Sersale

IL PRINCIPALE TRAGUARDO RAGGIUNTO DALLA GESTIONE ADAMS, INFATTI, È STATO PROBABILMENTE QUELLO DI DARE UN'IDENTITÀ CHIARA ALLA SEDE ITALIANA DI CLIFFORD CHANCE.

lo studio per i prossimi quattro anni in Italia avrà un compito per certi versi semplificato.

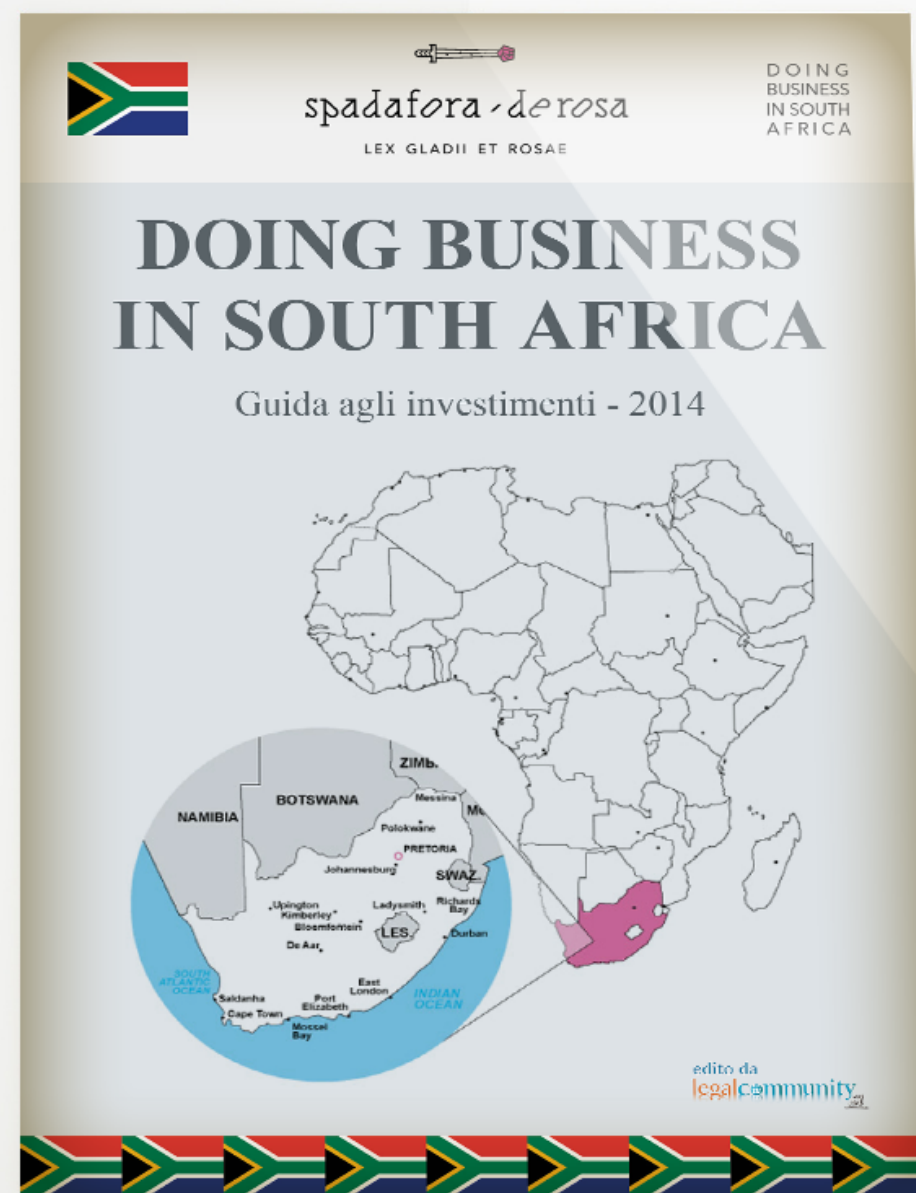
Il principale traguardo raggiunto dalla gestione Adams, infatti, è stato probabilmente quello di dare un'identità chiara alla sede italiana di Clifford Chance. Lo studio si è affermato come una delle principali insegne nel mercato finance, ha ottenuto un forte accreditamento

presso le istituzioni nazionali pubbliche e private divenendone un interlocutore costante e ha saputo dare una propria interpretazione dell'approccio multidisciplinare coniugando la capacità di copertura di diversi ambiti di pratica con il mantenimento di dimensioni congrue rispetto alla portata del mercato.

Un traguardo importante, raggiunto non senza fatica e che ora diventa la base di partenza per un nuovo ciclo della law firm magic circle nella Penisola. 🌐

Collana:
Country e-books by legalcommunity.it

SCARICALO
GRATUITAMENTE



La presente guida vuole rappresentare un utile strumento per coloro che intendono investire in Sudafrica, attesa la vasta gamma di opportunità ed il forte grado di apertura agli investimenti esteri. In tale prospettiva, attraverso la conoscenza dei principali settori di investimento, del contesto operativo e del quadro istituzionale, la guida intende offrire uno sguardo sintetico, ma, al contempo, chiaro in materia di incentivi agli investimenti con particolare attenzione al quadro normativo e agli aspetti relativi alla disciplina legale e fiscale sudafricana, al fine di fornire ai futuri investitori tutti gli strumenti utili alla scelta di sviluppare forme di business in Sudafrica...

di **Nicola Spadafora**

Spadafora – De Rosa Studio Legale e Tributario



Visita la nostra sezione **LC Library** e scarica gratuitamente i nostri e.book. www.legalcommunity.it/lc-library

the Best50

11111111 2014 11111111

by legalcommunity.it

CACCIA ALLA REDDITIVITÀ

Solo il 38% degli studi inseriti nella *Best 50 di legalcommunity.it* ha archiviato il 2013 con risultati in crescita. La maggioranza (56%), invece, ha subito una riduzione dei propri ricavi. Il mercato vale 1,639 miliardi.



© fotostudio - Fotolia.com

Caccia alla redditività. Il 2013, grazie al buon andamento degli ultimi mesi, è stato l'anno della svolta nell'approccio alla crisi quinquennale dei mercati. Ovvero, l'anno in cui gli operatori di molti settori hanno deciso che era venuto il momento di affrontare l'incertezza di petto, rimboccarsi le maniche e tornare a cercare una strada praticabile per riagguantare la crescita.

Questo è accaduto anche al mercato dei servizi legali. Il settore, secondo l'annuale monitoraggio del centro ricerche di *legalcommunity.it* sui fatturati dei primi 50 studi legali attivi in Italia, ha registrato un calo del giro d'affari dello 0,2%, totalizzando complessivamente 1,639 miliardi di euro.

Il 38% degli studi inseriti nella *Best 50 di Legalcommunity.it* ha archiviato il 2013 con risultati in crescita. La maggioranza (56%), invece, ha subito una riduzione dei propri ricavi. Mentre una sparuta minoranza (6%) ha chiuso sostanzialmente in linea con l'anno precedente.

Tuttavia, così come è stato per il resto dell'economia

nazionale e globale, anche per il comparto dei servizi legali, la seconda metà dello scorso anno è coincisa con una forte ripresa dell'attività anche sul fronte delle operazioni straordinarie. La tendenza ha spinto molte strutture a organizzarsi e strutturarsi per riuscire a recuperare la redditività perduta negli anni della crisi a causa della rarefazione dei deal e della pressione al ribasso sulle parcelle.

POLARIZZAZIONE DELLA SCALA GERARCHICA

Questo sforzo si è tradotto in una revisione della compagine professionale degli studi con un incremento delle risorse *junior* e una riduzione di quelle *senior*.

Le prime sono tornate a essere strategiche in una fase congiunturale che vede la ripresa delle attività e quindi richiede "forza lavoro" da impiegare sui deal.

Le seconde sono quelle che, in molti casi, erano arrivate a rappresentare un costo insostenibile



© frank peters - Fotolia.com



Fondato nel 1991, **LA SCALA** è l'unico studio legale con ben 8 sedi nelle principali città dell'Italia settentrionale e centrale e vanta una leadership riconosciuta nel settore del legal recovery e del contenzioso bancario.

90 avvocati assistono nel diritto dell'economia i principali gruppi bancari, numerose imprese industriali e commerciali, istituzioni finanziarie.

Da sempre capofila nell'innovazione tecnologica, lo Studio promuove con **IUSLETTER** una attività quotidiana di approfondimento professionale e, con la **TOOGOOD SOCIETY**, un programma unico di formazione culturale.



LaScala

STUDIO LEGALE

*in association with
Field Fisher Waterhouse*

www.lascalaw.com



www.iusletter.com

per gli studi legali soprattutto perché sproporzionato rispetto alla loro produttività e capacità di generare valore aggiunto.

Quello a cui si è assistito, quindi, è stata una polarizzazione della scala gerarchica all'interno delle associazioni professionali con un accorciamento della distanza che separa i soci equity dai collaboratori. Sul piano dei numeri, quindi, guardando all'insieme



**IL SETTORE, SECONDO L'ANNUALE
MONITORAGGIO DEL CENTRO
RICERCHE DI LEGALCOMMUNITY.IT
SUI FATTURATI DEI PRIMI 50
STUDI LEGALI ATTIVI IN ITALIA,
HA REGISTRATO UN CALO DEL
GIRO D'AFFARI DELLO 0,2%,
TOTALIZZANDO COMPLESSIVAMENTE
1,639 MILIARDI DI EURO.**



dei primi 50 studi, si osserva un calo dei salary partner dell'8,2% e un aumento degli associate dello 0,5%.

In calo anche gli equity partner: -6,6%.

Quest'ultimo dato è significativo perché evidenzia lo sforzo fatto da molte realtà per riportare in equilibrio il rapporto tra il business case individuale dei soci e il valore dell'equity dello studio. Molti cambi di poltrona da parte di soci, nel corso del 2013, sono stati dettati esattamente da questa esigenza.



Francesco Gianni

PORTE GIREVOLI PER GLI ASSOCIATE

Quanto all'informata di associate, invece, vanno fatte alcune considerazioni.

A differenza del passato, infatti, non si è assistito al rastrellamento indistinto di nuove leve. La sensazione è che gli studi associati abbiano cambiato atteggiamento verso gli avvocati più giovani non più considerati "braccianti del diritto" ma professionisti da coltivare valorizzandone le doti e le qualità all'interno

di un progetto di sviluppo dello studio.

Anche su questo versante, tuttavia, bisogna notare lo sforzo fatto da molte realtà per abbattere la propria struttura di costi. E quindi, se da un lato le porte degli studi si sono aperte per associate in erba, dall'altro si sono chiuse per chi aveva accumulato molti anni alle spalle ma senza riuscire a sviluppare un business case personale che ne prospettasse l'ingresso nella partnership.

Si possono leggere così, per esempio, i dati relativi a studi come Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners. Questa realtà ha registrato un elevato numero di nuovi arrivi sul versante dei collaboratori (38 associate) tuttavia non ha visto crescere il numero complessivo degli associate. Anzi, per lo studio fondato da **Francesco Gianni**, il saldo tra ingressi e uscite risulta negativo con un calo del numero totale degli associate passati da 191 a 157.

Tra gli studi con il saldo positivo tra ingressi e uscite di associate, invece, spicca Bonelli Errede Pappalardo con 87 professionisti in più dell'anno precedente. Lo studio, inoltre, stando ai dati raccolti, è l'unico che nel 2013 contava ancora più di 300 avvocati. Intensa attività di recruiting anche da parte di Legance dove il numero degli associate è salito di 40 professionisti nel corso dell'anno.

I BEST 10 FANNO IL 48,6% DEL MERCATO

I dati 2013 confermano la forte concentrazione del fatturato tra i primi 10 studi in classifica che da soli determinano il 48,6% (48,4% nel 2012) del giro d'affari del settore.

Tra questi, la migliore performance in termini di crescita, secondo le stime del *centro ricerche di legalcommunity*, l'ha messa a segno Clifford Chance con un incremento dei propri ricavi del 7,3%. Lo studio guidato da **Charles Adams**, tuttavia, non è riuscito ancora a recuperare il terreno perso a favore di Dla Piper che con 56,8 milioni si conferma la prima insegna internazionale in Italia. Allo stesso tempo, però, va notato che il 2013 è stato il primo anno in cui la performance dello studio guidato da **Bruno Giuffrè** e **Wolf Michael Khune** ha segnato un andamento negativo con una contrazione del 3,6% rispetto all'anno precedente. In calo anche Chiomenti (-3,1%), Freshfields (-2,7%) e Nctm (-1,6%).

Mentre tra i primi dieci studi per fatturato, quelli che hanno messo a segno la performance migliore, oltre a Clifford Chance,



Bruno Giuffrè



cutting through complexity

**KStudio
Associato**

Consulenza legale e tributaria

Passione per il Futuro

Le competenze multidisciplinari di 400 avvocati e fiscalisti attivi in 14 uffici dislocati in tutta Italia. La capacità di mobilitare le best practice del Network KPMG a livello globale.

KStudio Associato fornisce una gamma davvero unica di servizi fiscali e legali per assistere persone fisiche e imprese:

- Consulenza fiscale in materia di imposte dirette, IVA e altre imposte indirette
- Mergers & Acquisitions and Restructuring
- Consulenza Societaria
- Consulenza e Assistenza Doganale
- Transfer Pricing
- International Executive Services
- Diritto del lavoro
- Contenzioso

Competenze 'su misura' per semplificare la complessità.

kpmg.com/it
kstudioassociato.it



sono stati Gianni Origoni Grippo Cappelli (+2,9%), Bonelli Erede Pappalardo (+1,5%) e Pirola Pennuto Zei (+1,6%). Lo studio, un tempo braccio legale del colosso della consulenza PriceWaterhouseCoopers, non solo si conferma tra le prime cinque realtà nazionali ma testimonia anche il peso crescente che queste strutture stanno acquisendo nel mercato. Nella Best 10, infatti, emerge anche KStudio Associato, ovvero il legal del network Kpmg, che si piazza al sesto posto grazie a un giro d'affari di 57 milioni (+1,8%).

PAVESI GITTI VERZONI CRESCE DI PIU'

Lo studio che però ha messo a segno l'incremento più consistente del fatturato è stato Pavesi Gitti Verzoni che, secondo le stime del *centro ricerche di legalcommunity* ha aumentato i ricavi del 16,7% rispetto al 2012.

Una performance notevole in un anno delicato, che si sarebbe potuto chiudere anche con la fusione tra la boutique e lo studio d'Urso Gatti e Bianchi ([si veda il](#)



Carlo Pavesi

● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●

IL 38% DEGLI STUDI INSERITI NELLA BEST 50 DI LEGALCOMMUNITY.IT HA ARCHIVIATO IL 2013 CON RISULTATI IN CRESCITA. LA MAGGIORANZA (56%), INVECE, HA SUBITO UNA RIDUZIONE DEI PROPRI RICAVI. MENTRE UNA SPARUTA MINORANZA (6%) HA CHIUSO SOSTANZIALMENTE IN LINEA CON L'ANNO PRECEDENTE.

● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●

[n. 6 di Mag by Leglcommunity.it](#)). Anche quest'ultimo ha chiuso l'anno con un aumento dei ricavi del 5% ma sul piano della redditività, la distanza tra le due strutture è rimasta piuttosto elevata.

Lo studio fondato da **Carlo Pavesi** e **Gregorio Gitti** conta in tutto 20 professionisti tra cui 5 soci che alimentano un fatturato di 14 milioni. Mentre, da d'Urso, i 32 milioni di ricavi del 2013 sono arrivati grazie al lavoro di 58 professionisti, 21 dei quali



Andrea Mazziotti

partner equity dello studio che, nel corso dell'anno ha visto scendere di circa 15 unità il numero degli associate. Tra gli studi che hanno registrato la maggiore crescita dei ricavi, poi, c'è Lms: +16,7%. La sigla, lo scorso anno significava ancora Labruna Mazziotti Segni. Tuttavia, com'è noto, a fine anno, i name partner **Andrea**

Mazziotti e **Antonio Segni** sono passati nelle fila di Lombardi Molinari che, nel frattempo, ha archiviato il 2013 in linea con l'anno precedente, generando un fatturato di 24 milioni circa. Il 2014 per entrambe le insegne sarà l'anno della verità rivelando, nel caso di Lms il peso che i partner fuoriusciti avevano nella boutique di cui erano stati cofondatori assieme a **Fabio Labruna** e, nel caso di Lombardi Molinari, la portata delle sinergie attuate con i nuovi partner. Sembra, invece, aver passato l'esame dell'integrazione con i partner torinesi arrivati da Grande Stevens nel 2011, lo studio Pedersoli che ha chiuso l'anno con un giro d'affari in crescita del 5,7% a quota 24 milioni. Circa un quarto di questa cifra, infatti, sarebbe stata

originata dalla sede di Torino.

Convince anche la crescita dello studio La Scala che ha registrato un aumento coerente sia sul versante dei ricavi (+7,6% a circa 16 milioni) sia su quello dell'organico (passato da 73 a 82 avvocati).

CONTI IN FRENATA PER ASHURST.

Ben più nutrita, come detto all'inizio, è la schiera degli studi che hanno subito una contrazione del proprio giro d'affari nel corso del 2013.

Il crollo più drastico lo ha registrato la sede italiana di Ashurst (-17,2%) il cui fatturato è passato da 15 a 12 milioni di euro.

Lo studio guidato da **Franco Vigliano** ha dovuto anche fare i conti con l'uscita del capo del corporate, **Alessandro Giovannelli**, che dopo poco più di un anno dal suo arrivo nella law firm inglese da Pavia e Ansaldo, ha deciso di dare vita a una boutique indipendente.

A seguire, spiccano le performance di Di Tanno e Associati (-15,5%, unica boutique fiscale tra quelle presenti nella



Franco Vigliano



STUDIO LEGALE
SUTTI

SUL PIANO DEI NUMERI, QUINDI, GUARDANDO ALL'INSIEME DEI PRIMI 50 STUDI, SI OSSERVA UN CALO DEI SALARY PARTNER DELL'8,2% E UN AUMENTO DEGLI ASSOCIATE DELLO 0,5%. IN CALO ANCHE GLI EQUITY PARTNER: -6,6%.

Best 50 a registrare un dato negativo) e di Lca Lega Colucci (-14,3%).

Abbastanza significativa anche la contrazione dei ricavi registrata da Allen & Overy (-10%) e Cba (-13%). Lo studio guidato da **Angelo Bonissoni** è stato tra quelli che ha lavorato maggiormente sulla ridefinizione del proprio assetto interno. Una politica che ha avuto come contraccolpo diverse defezioni

e, in particolare, lo spin off degli undici professionisti che hanno dato vita a Legalitax ([si veda il n. 12 di Mag by legalcommunity.it](#)).

In calo anche il giro d'affari di Orrick (-7,4%) che, stando alle stime del centro ricerche di Legalcommunity, ha chiuso l'anno a 20 milioni.

Anche in questo caso, lo studio ha lavorato parecchio sulla ricostruzione di una partnership coerente con i propri target di posizionamento volti a centrare mandati di alto valore e di rilevanza internazionale.

Consolidare il proprio posizionamento in Italia e dare ulteriore impulso alla practice di corporate della law firm diretta da **Stefan Brandes** è anche l'obiettivo di Roedl & Partners. A tal fine, lo studio di matrice tedesca ha investito nell'integrazione con la base milanese di Blf guidata da **Daniele Bonvicini**. Roedl, dopo due anni di crescita sostenuta (+19,6% nel 2011 e +11% nel 2012), nel 2013 ha registrato una frenata (-7,3%) del proprio giro d'affari. L'arrivo del team di ex Blf dovrebbe consentire la svolta. 🧑



Angelo Bonissoni

I PRIMI 50 STUDI LEGALI PER FATTURATO IN ITALIA

Anno di riferiment: 2013

Studi Legali		Fatturati (mln di €)		Team				
		Anno: 2013	Var.%	Equity Partner	Salary Partner	Associate	Counsel	Totale
1	Bonelli Erede Pappalardo	135	1,5	50	7	245	11	313
2	Chiomenti	127	-3,1	58	-	202	16	276
3	Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners	107	2,9	44	36	157	6	237
4	Pirola Pennuto Zei & Associati	97	1,6	39	88	324	2	453
5	NCTM	71,8	-1,6	49	19	150	14	250
6	KStudio Associato (KPMG)	57	1,8	23	16	321	-	360
7	DLA Piper	56,8	-3,6	42	-	86	6	134
8	Clifford Chance	51,5	7,3	19	-	100	4	123
9	Legance	50	0,2	35	-	145	21	154
10	Freshfields Bruckhaus Deringer	44	-2,7	15	-	53	2	70
11	Baker & McKenzie	43,2	8,0	18	10	55	20	103
12	Cleary Gottlieb Steen & Hamilton	42,6	6,5	11	-	51	4	66
13	Linklaters	33	7,8	8	-	39	5	52
14	d'Urso Gatti e Bianchi	31,5	5,0	21	6	30	1	58
15	Allen & Overy	31	-10,1	12	-	43	10	65
16	Maisto e Associati	31	-14,4	8	1	33	-	42

Studi Legali		Fatturati (mln di €)		Team				
		Anno: 2013	Var.%	Equity Partner	Salary Partner	Associate	Counsel	Totale
17	Pavia e Ansaldo	28	-6,7	21	16	63	14	114
18	Trifirò & Partners	27,5	-4,8	28	-	15	-	43
19	LS Lexjus Sinacta	26	-1,9	97	-	68	12	165
20	Sutti	24,3	-3,2	10	15	67	34	91
21	Pedersoli e Associati	24,1	5,7	19	14	39	5	78
22	CBA	24	-13,0	17	2	20	9	120
23	Hogan Lovells	24	-2,0	14	4	49	9	76
24	Lombardi Molinari Segni*	23,5	0,0	8	16	56	1	81
25	Tonucci & Partners	22,9	1,3	9	15	101	4	129
26	Tremonti Vitali Romagnoli Piccardi	21,4	7,0	15	-	24	2	41
27	Orrick Herrington & Sutcliffe	20	-7,4	8	5	34	7	71
28	Carnelutti /Carabba & Partners	19	0,0	15	15	66	9	75
29	Grimaldi Studio Legale	19	-5,0	22	-	45	4	71
30	Bird & Bird	18,5	8,8	14	-	40	4	62
31	CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni	18,5	0,0	11	8	50	7	67
32	Simmons & Simmons	18,5	-5,1	14	-	45	4	63
33	Macchi di Cellere Gangemi	18	-3,2	14	16	51	4	75
34	Toffoletto De Luca Tamajo e Soci	17,9	3,5	17	-	41	-	58

Studi Legali		Fatturati (mln di €)		Team				
		Anno: 2013	Var.%	Equity Partner	Salary Partner	Associate	Counsel	Totale
35	Grande Stevens	17,6	-3,3	12	-	11	-	23
36	Delfino e Associati Willkie Farr & Gallagher	16,6	10,7	6	-	18	4	28
37	Rödl & Partner	16,5	-7,3	4	4	18	-	44
38	Santa Maria	16,3	-4,1	8	4	17	-	29
39	La Scala e Associati	15,6	7,6	7	12	84	2	82
40	Giliberti Pappalettera Triscornia	15	-9,1	11	-	14	-	25
41	R&P Legal	15	-1,3	27	-	45	6	78
42	Di Tanno e Associati	14,5	2,1	12	-	38	-	50
43	LMS	14	16,7	10	-	18	6	34
44	Pavesi Gitti Verzoni	13,8	10,4	5	-	15	-	20
45	De Berti Jacchia Franchini Forlani	13,7	-3,5	13	9	47	1	69
46	Norton Rose Fulbright	13,3	2,3	10	-	28	6	44
47	Ashurst	12	-17,2	2	5	32	5	44
48	LCA Lega Colucci	12	-14,3	12	4	11	2	29
49	Tosetto Weigmann	12	-9,1	16	-	27	-	43
50	Miccinesi e Associati	11,9	0,8	8	-	41	-	49

**I dati non includono il team di Antonio Segni, entrato a far parte dello studio a gennaio 2014.
 Fonte: Stime Centro Ricerca legalcommunity.it*



Simmons & Simmons

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



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



A LONDRA PER L'ITALIAN JOB

Raffica di aperture nella City. Gli studi italiani prendono d'assedio la capitale inglese per riuscire ad essere là dove le operazioni nascono. Tra gli ultimi arrivi Grimaldi e Rcc. Ma anche Nctm ha da poco rafforzato la sua presenza, mentre LabLaw sta pensando ad avviare un proprio ufficio.

Cresce la little Italy legale nel cuore di Londra. Con l'M&A che oramai si declina soprattutto in chiave cross border e sotto la spinta del capital markets che ha visto il rientro dei centri decisionali di molte banche d'affari all'ombra di St Paul's, anche gli avvocati italiani hanno capito che una presenza londinese diventa sempre più imprescindibile.

L'internazionalizzazione, in questi casi, non c'entra nulla. Certo, Londra è la capitale del Regno Unito. Per arrivarci bisogna attraversare la Manica. Ma alla fine bastano due ore di aereo per spostarsi da Roma o Milano al cuore della City. E' come andare da un capo all'altro dello Stivale. E quindi l'ufficio di Londra non è considerato una semplice vetrina all'estero ovvero una sede di rappresentanza dello studio italiano, ma una base operativa legata a doppio filo, nella sua attività, a quella italiana.



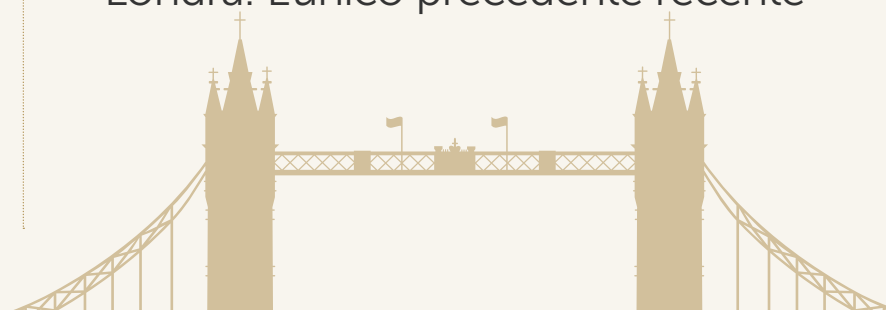
LABLAW PREPARA LO SBARCO

Il prossimo a compiere il "grande passo" di un'apertura nella City dovrebbe essere LabLaw. Lo studio fondato da **Luca Failla** e **Francesco Rotondi**, specializzato in diritto del lavoro, starebbe, secondo quanto appreso da *Mag by legalcommunity.it*, definendo i dettagli di un'operazione che lo porterebbe a essere la prima boutique di employment italiana ad avere una presenza diretta a Londra. L'unico precedente recente

è stato quello di hELP di **Aldo Calza**. L'operazione a cui stanno lavorando i legali di LabLaw consisterebbe nell'apertura di un ufficio diretto, una vera e propria sede londinese dello studio e che si andrebbe ad aggiungere agli uffici che la boutique milanese ha aperto o aggregato negli anni in giro per l'Italia.

LA CARICA DEI FISCALISTI

Se per i lavoristi si tratta di una novità, per i fiscalisti è una tendenza destinata a consolidarsi. Soprattutto chi lavora con una clientela multinazionale, non può prescindere da una presenza a Londra, visto che tutte le grandi corporation presenti in Europa stanno insediando proprio nella City le proprie sedi fiscali. Ultimo, in ordine di tempo, il caso di Fca, ossia Fiat Chrysler. Tra gli sbarchi più recenti, si segnala quello di Miccinesi e associati. Lo studio ha da poco





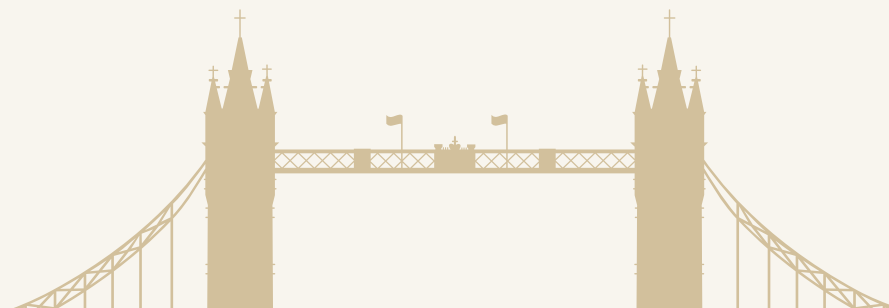
aggiunto una sede operativa londinese alla lista di indirizzi all'estero che attualmente lo vede presente anche a Parigi.

A fare da apripista è stato Maisto che da sempre ha connotato con un'allure internazionale il proprio posizionamento internazionale.

Ma l'operazione più innovativa, sinora, l'ha messa a segno Pirola Pennuto Zei che a Londra ha dato vita a un'Abs, ossia un'alternative business structure.

UFFICIALI DI COLLEGAMENTO

In molti dei casi precedenti, tuttavia, la presenza di un ufficio londinese non coincide con quella di soci che in pianta stabile coprono l'ufficio. Di **Guglielmo Maisto** si sa che almeno una volta a settimana vola da Milano alla City per qualche giorno. Ma l'indirizzo ufficiale di tutti i soci dello studio è quello di Piazza Meda nel capoluogo lombardo. Diverso il discorso per alcune delle grandi insegne generaliste del Paese. Grimaldi, che è stato l'ultimo in ordine di tempo a ufficializzare l'apertura di una sede a Londra, conta sulla presenza in pianta stabile di **Fabio Pizzoccheri**, arrivato da Ashurst. Anche Rcc ([si veda il n. 16 di Mag by legalcommunity.it](#)), che ha appena annunciato lo sbarco a Londra,



Norman Pepe



Michele Crisostomo

ha affidato a **Norman Pepe**, preso da Paul Hastings, il compito di sovrintendere l'avvio della sede la cui responsabilità, però, è stata affidata al socio fondatore, basato a Milano, **Michele Crisostomo**.

BIG A CONFRONTO

Tra le grandi insegne nazionali, invece, quelle che sembrano avere la presenza più consistente nella City sono Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners e Nctm. La prima, con otto avvocati, tra cui i due soci **Raimondo Premonte** e **Marco Zaccagnini** a cui si affianca anche la counsel **Francesca**



LABLAW
STUDIO LEGALE
FAILLA ROTONDI & PARTNERS

IL LAVORO NON CI FA PAURA

Risolviamo ogni giorno i vostri problemi di diritto, organizzazione e gestione del lavoro

Perché siamo un partner competente, flessibile e dinamico con oltre 20 anni di esperienza in ambito nazionale e internazionale. Perché abbiamo oltre 50 professionisti specializzati al vostro servizio che hanno già realizzato migliaia di consulenze e progetti in favore delle aziende. Perché utilizziamo le tecnologie più avanzate e condividiamo le expertise più innovative nell'ambito delle operazioni di outsourcing, ristrutturazione e gestione del personale.

Perché siamo LABLAW.

MILANO - ROMA - PADOVA - PESCARA - GENOVA
www.lablaw.com



Consulenza aziendale | Relazioni industriali | Ristrutturazione e riorganizzazione aziendale | Contrattualistica e contenzioso del lavoro



Taglio del nastro

SCIAUDONE: «PIÙ VICINI A BANCHE E FONDI»

«Vogliamo essere uno studio italiano con una forte apertura internazionale». **Francesco Sciaudone**, socio dello studio Grimaldi e componente del comitato esecutivo dello studio spiega a *Mag by legalcommunity.it* la decisione di sbarcare a Londra con una sede che sarà affidata alle cure del nuovo socio, **Fabio Pizzoccheri**.

«Vogliamo seguire i nostri clienti all'estero e presidiare una piazza che ci consente di incrociare investimenti incoming e di attenuare il "rischio-euro" rispetto al nostro modello di business». L'arrivo nella City dovrebbe consentire allo studio di essere «più vicino a banche, fondi e private equity» e presto dovrebbe registrare anche nuovi innesti. «Nelle prossime settimane», dice Sciaudone, «annunceremo l'ingresso di un of counsel. Ma prevediamo diversi altri innesti nell'arco dei prossimi due-tre mesi». 🎁



Raimondo Premonte

Andrea De Tomas

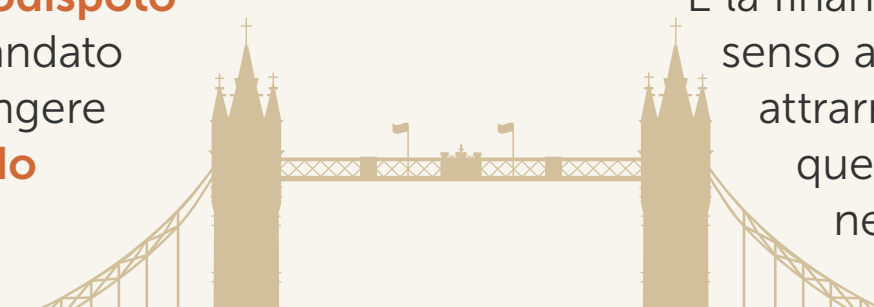
Cesca del desk India. La seconda ne conta, invece, sei dopo l'ultimo arrivo, ovvero quello del socio **Andrea De Tomas** che si è aggiunto alla squadra guidata da **Anthony Perotto** dopo aver lasciato Bonelli Errede Pappalardo. Quest'ultimo, un anno fa, ha riorganizzato la sua presenza londinese con l'inserimento in squadra di **Giuseppe Sacchi Lodispoto** che si è andato ad aggiungere a **Riccardo Sallustio**.

Ma i professionisti *committed* sull'attività londinese sono anche il partner **Andrea Carta Mantiglia**, coordinatore delle attività e i recenti acquisti, **Mauro Gigante** e **Federico Vezzani**.

Legance, invece, ha quattro professionisti che stanziavano a Londra, tra cui il socio **Marco Gubitosi** e il counsel **Iacopo Fontana**. Mentre l'unico studio ad avere soci inglesi è Chiomenti che tra gli otto professionisti di Londra, annovera **Christopher Mullen** e **Michael Benster**, oltre al socio **Massimiliano Nitti**.

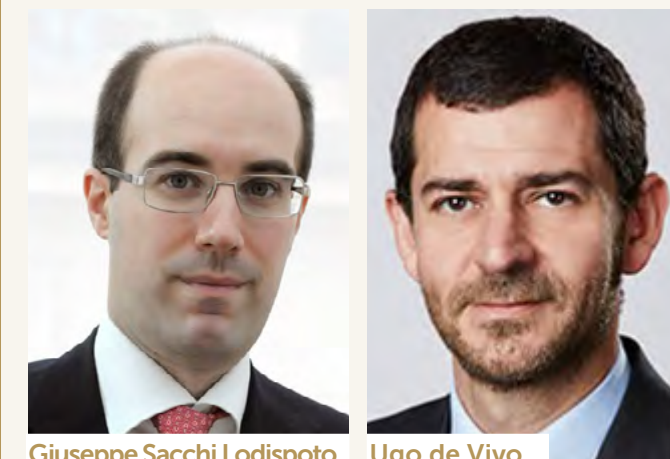
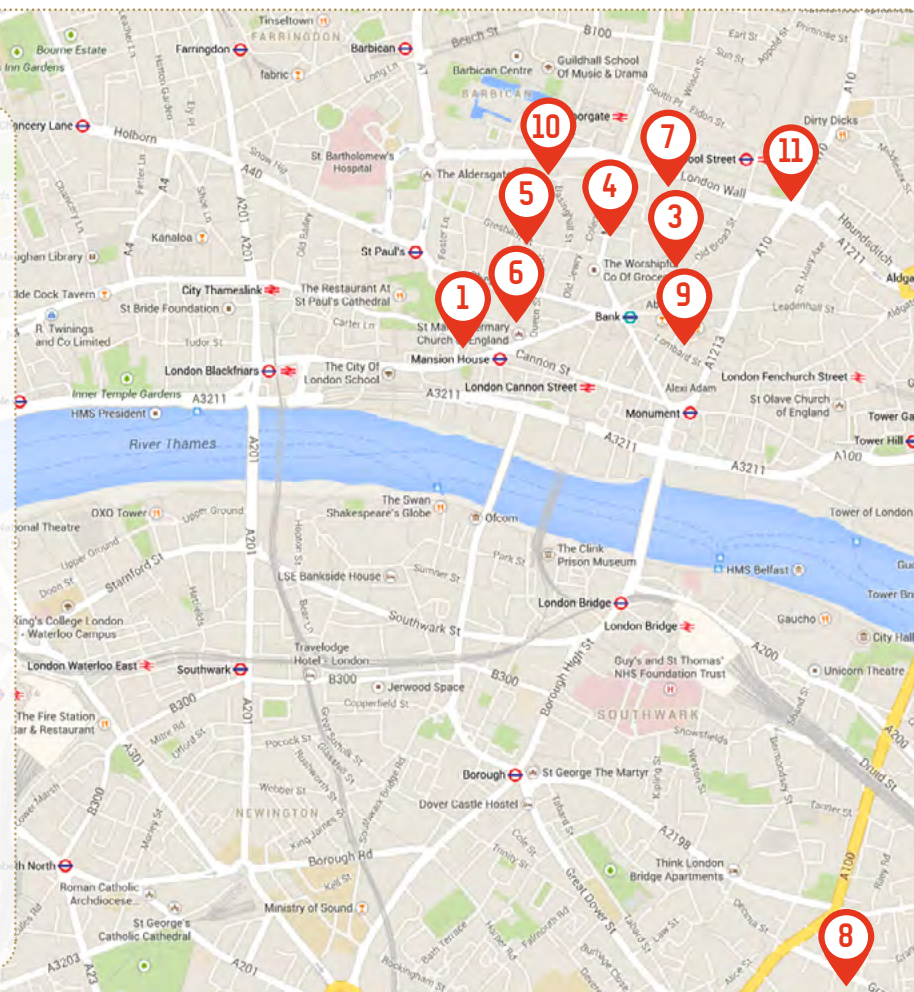
SE ANCHE DLA HA BISOGNO DI UN ITALIAN DESK.

È la finanza, in senso ampio, ad attrarre tutti questi operatori nella City. E



Le sedi londinesi

1. **BONELLI EREDE PAPPALARDO**
30 Cannon Street • London EC4M 6XH
2. **BVR & PARTNERS**
1 Duchess Street • London W1W 6AN
3. **CHIOMENTI**
125 Old Broad Street • London EC2N 1AR
4. **GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI**
6-8 Tokenhouse Yard • London EC2R 7AS
5. **GRIMALDI STUDIO LEGALE**
48 Gresham Street • London EC2V 7AY
6. **LEGANCE**
Aldermay House • 10-15 Queen Street • London EC4N 1TX
7. **MAISTO**
2 Throgmorton Avenue • London EC2N 2DG
8. **MICCINESI**
3 More London Riverside • London SE1 2R
9. **NCTM**
St Michael's House 1 George Yard • Lombard Street • London EC3V 9DF
10. **PIROLA PENNUTO ZEI**
City Tower • 40 Basinghall Street • London EC2V 5DE
11. **RCCLEX LTD**
Heron Tower • 110 Bishopsgate • London EC2N 4AY



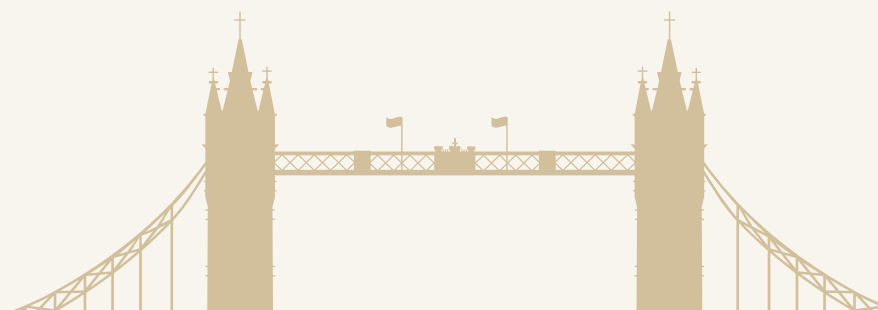
Giuseppe Sacchi Lodispoto

Ugo de Vivo

soprattutto la consapevolezza che Londra è il luogo dove nascono anche molte operazioni in tutto e per tutto italiane. Questo spiega, per esempio, come mai, ci siano anche studi internazionali che nonostante una ragguardevole presenza italiana, trovino strategico dotarsi anche di un italian desk nella capitale inglese. Gli esempi

sono diversi e vanno da Ashurst a Paul Hastings. Ma il caso più eclatante, probabilmente è quello di Dla Piper, prima insegna internazionale in Italia,

che comunque ha deciso di avere a Londra una struttura di collegamento tra la City e il Bel Paese. L'apertura dell'italian desk di Dla risale all'estate 2013. L'ufficio è affidato a **Ugo de Vivo**, che ha vissuto e lavorato a Londra negli ultimi 10 anni e che ha all'attivo esperienze in Allen & Overy, in Dresdner Bank AG London Branch e, più recentemente, in Bonelli Erede Pappalardo. La vicinanza ai centri decisionali e la capacità di essere lì dove i clienti hanno più bisogno è la cifra comune di tutte queste operazioni che, alla fine, sono a Londra per intercettare l'Italian job. 🇮🇹





K&L Gates – Studio Legale Associato
piazza San Marco 1 – 20121 Milano
Tel: +39 02 3030 291
Fax: +39 02 3030 2933
infomilano@klgates.com
www.klgates.com

Connessi con il mondo

K&L Gates offre consulenza innovativa e di qualità per le questioni legali più complesse, ovunque esse abbiano luogo. Grazie alla nostra estesa piattaforma internazionale di 48 uffici sparsi in quattro continenti, i nostri oltre 2.000 avvocati sono pronti ad aiutarvi a raggiungere gli obiettivi globali della vostra impresa.

Le principali aree di attività sono:

- Societario e commerciale
- Finanza di progetto
- Servizi finanziari
- Contenzioso e arbitrati
- Diritto amministrativo
- Real Estate
- Diritto bancario
- Ristrutturazioni e procedure concorsuali

PIACCI DE VIVO PETRACCA SCOMMESSA SULLA SPECIALIZZAZIONE

Lo studio che unisce le esperienze dei tre name partner parte con quindici professionisti e due sedi: a Roma e Napoli. Milano? Presto si vedrà...

Il taglio del nastro è previsto per il prossimo primo di giugno. **Bruno Piaci, Andrea De Vivo** e **Nicola Petracca** hanno deciso di dar vita a una nuova insegna, che porta i loro nomi, per integrare e rendere sinergiche le rispettive esperienze professionali nel mercato del diritto del lavoro. *Mag by legalcommunity.it* ha incontrato i professionisti protagonisti di questa "start up" legale per farsi raccontare il progetto alla base dell'iniziativa e i suoi obiettivi.

Come parte lo studio, con quanti soci e quanti collaboratori?

Piaci: Lo studio parte mettendo insieme le rispettive esperienze professionali consolidate da anni di qualificata attività. I soci sono tre: Bruno



Da sinistra: Nicola Petracca, Bruno Piaci e Andrea De Vivo



Bruno Piaci

Piaci a Napoli, Andrea De Vivo e Nicola Petracca a Roma. Allo stato i professionisti che fanno parte dello studio sono in totale quindici, ai quali si aggiungono altri professionisti parimenti specializzati con cui

vi sono consolidati rapporti di collaborazione.

Quali sono le caratteristiche dei fondatori? I tratti distintivi del loro percorso professionale?

De Vivo: Noi tre soci fondatori ci siamo sempre occupati di questioni giuslavoristiche e svolgiamo l'attività, in favore della clientela, mediamente da venticinque anni. Tutti noi ci siamo formati nell'ambito di prestigiosi studi del settore, cumulando esperienze che abbiamo affinato nel tempo e che adesso, anche in virtù di pregressi rapporti personali, abbiamo ritenuto di fondere per dar vita a un progetto unico, occupandoci di tutti gli aspetti del diritto del lavoro.

Lo studio parte con uffici a Roma e Napoli: Milano resta scoperta volutamente o è prevista anche l'apertura di un

ufficio meneghino?

Petracca: La nostra intenzione è ovviamente anche quella di coprire la piazza di Milano. Tuttavia, al di là della dislocazione delle sedi, lo studio copre già - anche in virtù di pregresse collaborazioni con altri professionisti - tutto il territorio nazionale, ivi compresa Milano dove gravita una parte non indifferente della nostra clientela e dove, in futuro, non escludiamo di essere presenti direttamente.

Siete in fase di recruiting? Quante persone pensate di prendere di qui a fine 2014?

De Vivo: Ovviamente prevediamo un incremento della realtà complessiva del nostro studio, anche in virtù delle sinergie che si determineranno dalla fusione di tre realtà consolidate.

E' prematuro adesso avanzare una previsione certa sull'implementazione delle risorse dello studio, ma rimaniamo fin d'ora vigili sul mercato, al fine di valutare eventuali professionalità da acquisire.



Andrea De Vivo

Come vedete l'apparente crisi che ha colpito questo settore del mercato e che ha portato al ridimensionamento di molte realtà o alla fine di alleanze?

Piacci: Quella che definisce la "crisi del settore", con relativa riduzione di molte realtà o fine di importanti alleanze, a mio parere è più che altro un naturale ridimensionamento conseguente ad un naturale assestamento legato alle effettive esigenze del mercato. D'altro canto il momento di crisi che vive la società nel suo complesso non può che riflettersi anche sugli studi professionali.

Sul piano delle tariffe come pensate di posizionarvi? Ovvero: quali saranno i vostri clienti?

Petracca: I nostri clienti sono sostanzialmente aziende di medie e grandi dimensioni. Inoltre, assistiamo manager di elevato spessore in relazione all'evolversi delle loro carriere e alla conseguente necessità di regolamentare i loro rapporti. Sul fronte delle tariffe, senza scendere nei dettagli, non potremo che continuare ad avere un occhio attento alla crisi economica che investe le aziende in genere, ovviamente nel rispetto della professionalità specialistica che mettiamo a loro disposizione.

A proposito di clienti, quali sono quelli che sicuramente vi seguiranno in questa nuova iniziativa professionale?

De Vivo: Continueremo ad assistere tutti i clienti che

finora hanno fatto capo ai nostri singoli studi, anche perché, con il nuovo soggetto, saremo in grado di offrire maggiore esperienza e pluralità di visioni.

Ritenete ancora sostenibile il modello di una boutique specialistica? Avete in mente di attivare sinergie o lavorare all'integrazione di professionisti che operano in altri ambiti del diritto? Perché?

Petracca: Siamo assolutamente convinti della bontà del modello specialistico, in quanto riteniamo che proprio la specializzazione – come per altro previsto dalla nostra Legge professionale – sia caratteristica indispensabile per garantire la piena tutela dei clienti. Stiamo già lavorando per instaurare forme consolidate di collaborazione con studi che operano in altri settori del diritto e con i quali, comunque, ciascuno di noi già da tempo intrattiene rapporti privilegiati. 🧑‍⚖️



Nicola Petracca

FAVA&ASSOCIATI

STUDIO LEGALE

FOCUS SUL COSTO DEL LAVORO E LA BUROCRAZIA CONFRONTO TRA ITALIA E I PAESI UE



SOGIN: LE PARCELLE NUCLEARI

Ecco gli studi che lavorano maggiormente per la società pubblica di decommissioning che tra il 2012 e il gennaio del 2014 ha speso più di 1,167 milioni per incarichi e consulenze legali.

L'Italia ha detto addio al nucleare nel lontano 1987. Subito dopo la tragedia di Chernobyl. Il referendum dell'8 e 9 novembre determinò la cessazione dell'operatività

delle centrali di Caorso nel Piacentino, Trino Vercellese, Sessa Aurunca nel Casertano e Borgo Sabotino alle porte di Latina.



© elostov - Fotolia.com

La virata in corsa della politica energetica nazionale bloccò anche la costruzione di una quinta centrale, a Montalto di Castro.

Nel giugno 2011, poi, gli italiani hanno ribadito il loro «no» al nucleare con un altro referendum.

Eppure il nucleare è ancora presente. E dà ancora da lavorare. Anche agli avvocati. Infatti, l'Italia è impegnata nell'attività di decommissioning, ossia di smantellamento delle vecchie centrali. Un'operazione tutt'altro che banale affidata alla regia della Sogin, società pubblica operativa dal 2001. Le esigenze di una realtà come Sogin sono le più disparate e vanno dall'assistenza in materia amministrativa a quella in diritto del lavoro e fiscale.

MANDATI LEGALI PER 1,167 MLN

Tra il 2012 e l'inizio del 2014,

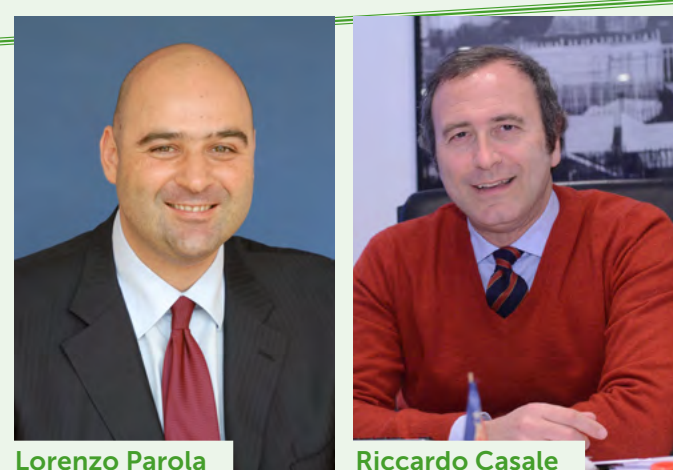
COMUNICAZIONE DEI DATI RELATIVI AD INCARICHI/CONSULENZE CONFERITI

Dal 1° gennaio al 31 dicembre 2012

Professionista incaricato	Natura incarico	Importo	Data
Avv. Sabrina Bellotti	Assistenza legale stragiudiziale	414,00	17/01/2012
Studio Legale Watson, Farley & Williams Avv. Eugenio Tranchino	Assistenza legale stragiudiziale	20.000,00	01/02/2012
Studio Legale Grieco & Associati Avv. Antonio Grieco • Avv. Francesco Grieco	Assistenza legale stragiudiziale	17.500,00	01/02/2012
Prof. Avv. Arturo Maresca	Assistenza legale stragiudiziale	30.000,00	06/02/2012
Avv. Renato Silvestri	Assistenza legale stragiudiziale	19.700,00	01/02/2012
Avv. Mario Cometti	Assistenza legale giudiziale	1.500,00	01/02/2012
Prof. Avv. Arturo Maresca	Assistenza legale giudiziale	19.500,00	06/02/2012
Studio Legale Watson, Farley & Williams Avv. Luca Pardi	Assistenza legale giudiziale	4.000,00	06/02/2012
Avv. Sabrina Bellotti	Assistenza legale giudiziale	28.000,00	17/01/2012
Studio Legale Bonelli Erede Pappalardo Avv. Domenico Ielo • Avv. Carlo Catarisano	Assistenza legale giudiziale	10.000,00	28/02/2012
Avv. Gianluca Piccinni	Assistenza legale giudiziale	10.000,00	28/02/2012
Avv. Gianluca Piccinni	Assistenza legale giudiziale	20.000,00	06/03/2012
Avv. Giancarlo Violante	Assistenza legale stragiudiziale	2.600,00	14/03/2012
Studio Legale Bonelli Erede Pappalardo Avv. Fabio Cintioli	Assistenza legale stragiudiziale	30.000,00	27/03/2012
Studio Legale Certa • Avv. Mario Cometti	Assistenza legale giudiziale	1.500,00	28/03/2012
Avv. Luigi Medugno	Assistenza legale giudiziale	3.000,00	24/04/2012
Studio Legale Marchiolo • Avv. Carlo Marchiolo	Assistenza legale giudiziale	18.000,00	18/05/2012

come si apprende dai dati messi a disposizione da Sogin sul proprio sito internet, la società ha assegnato incarichi e consulenze legali per complessivi 1,167 milioni di euro. Per la precisione, si tratta di 668.452 euro nel 2012, 487.928 euro nel 2013 e 10.920 euro nel 2014.

I dati relativi al 2014 si fermano a gennaio e si riferiscono all'assistenza stragiudiziale in ambito energy fornita da **Lorenzo Parola**, socio di Paul Hastings. Sempre nel 2014, poi, va



Lorenzo Parola

Riccardo Casale

Dal 1° gennaio al 31 dicembre 2012

Professionista incaricato	Natura incarico	Importo	Data
Prof. Avv. Arturo Maresca	Assistenza legale giudiziale	5.000,00	18/05/2012
Avv. Giacomo Augugliaro	Assistenza legale stragiudiziale	10.000,00	18/05/2012
Simmons& Simmons Avv. Giorgio Fraccastoro	Assistenza legale giudiziale	20.000,00	18/05/2012
Avv. Gianluca Piccinni	Assistenza legale stragiudiziale	4.000,00	30/05/2012
Avv. Giancarlo Violante	Assistenza legale stragiudiziale	7.200,00	20/06/2012
Avv. Stefano D'Ercole	Assistenza legale stragiudiziale	30.000,00	26/06/2012
Studio Legale Bonelli Erede Pappalardo Avv. Fabio Cintioli • Avv. Domenico Ielo Avv. Carlo Catarisano	Assistenza legale giudiziale	10.000,00	28/06/2012
Studio Cintioli e associati	Assistenza legale giudiziale	10.000,00	28/06/2012
Studio Legale Watson Farley & Williams Avv. Luca Pardi	Assistenza legale giudiziale	20.000,00	17/07/2012
Prof. Avv. Alfonso Celotto	Assistenza legale stragiudiziale	30.000,00	20/07/2012
Avv. Alfredo Biagini	Assistenza legale stragiudiziale	30.000,00	26/07/2012
Avv. Luigi Medugno	Assistenza legale giudiziale	10.000,00	26/07/2012
Studio Legale Watson Farley & Williams Avv. Eugenio Tranchino	Assistenza legale giudiziale	15.000,00	08/08/2012
Studio Legale Pivetti Gagliardi	Assistenza legale stragiudiziale	6.000,00	21/09/2012
Avv. Rosario Salonia	Assistenza legale giudiziale	12.000,00	27/09/2012
Avv. Stefano D'Ercole	Assistenza legale giudiziale	40.000,00	02/10/2012
Avv. Sabrina Bellotti	Assistenza legale giudiziale	2.744,00	08/10/2012
Avv. Sabrina Bellotti	Assistenza legale giudiziale	2.719,00	18/10/2012

IPyard

Intellectual
Property
working group

convegno

“LE ARTI TRA CULTURA E PROFITTO”

29 maggio 2014 - ore 14:30

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

Gli interventi:

PMI DEL CINEMA E DELL'AUDIOVISIVO NEL PANTANO ITALIANO TRA DIRITTO E REALTÀ DEL MERCATO

Angelo Salvatore Draicchio, *Fondatore e Amministratore Unico Ripley's Film*

SCOUTING E NUOVI SCENARI NELL'INDUSTRIA MUSICALE

Roberto Mancinelli, *A&R Director di Sony ATV (Italy)*

TUTELA, GESTIONE E SFRUTTAMENTO DEL PATRIMONIO ARTISTICO TRA TEORIA E PRATICA

Silvia Segnalini, *giurista e docente universitario all'Università La Sapienza di Roma*

PRODUZIONE E APPROPRIAZIONE:

VITA DELLE IMMAGINI E MERCATI DELL'ARTE CONTEMPORANEA

Silvia Simoncelli, *docente Naba, Milano e ZHdK, Zurigo*

per confermare la presenza o informazioni: info@ipyard.com

IPYARD RINGRAZIA NABA PER L'OSPITALITÀ

Media Partner

legalcommunity

segnalato l'incarico (da 21.840 euro) per assistere la società in controversie con l'Agenzia delle Entrate conferito a **Luca Ciavarella** dello studio LS Lexjus Sinacta. Questo mandato, però, non compare nell'elenco delle consulenze legali, ma in quello degli incarichi professionali. Lo studio LS ha fornito lo stesso tipo di servizio a Sogin anche nel 2012, per una somma di oltre 136mila euro.

LA DUE DILIGENCE CONTABILE

Tra gli incarichi più delicati svolti per Sogin da consulenti esterni c'è la due diligence contabile affidata, per 42mila euro, a Crowe Horwath a ottobre 2013. Il risultato dell'analisi è stato, come si legge in un comunicato della società diffuso il 12 maggio scorso, consegnato a un penalista che ha trasmesso un parere pro-veritate con evidenza delle ipotesi di reato desumibili dalla due diligence e ha indicato all'amministratore delegato, **Riccardo Casale**, le azioni da porre in essere. Il documento, che nel frattempo è stato inviato anche alla Procura della Repubblica è

Dal 1° gennaio al 31 dicembre 2012

Professionista incaricato	Natura incarico	Importo	Data
Simmons& Simmons LLP Avv. Giorgio Fraccastoro	Assistenza legale giudiziale	12.000,00	08/11/2012
Avv. Renato Silvestri	Assistenza legale giudiziale	6.075,00	16/11/2012
Avv. Fabio Cintioli	Assistenza legale giudiziale	7.000,00	21/11/2012
Prof. Avv. Arturo Maresca	Assistenza legale giudiziale	10.000,00	06/12/2012
Studio Legale Bonelli Erede Pappalardo Avv. Roberto Pistorelli	Assistenza legale stragiudiziale	98.000,00	18/12/2012
Avv. Benedetto Carbone	Assistenza legale stragiudiziale	35.000,00	21/12/2012

Fonte: Sogin.it



Centrale di Caorso - Torri di raffreddamento prima della demolizione

COMUNICAZIONE DEI DATI RELATIVI AD INCARICHI/CONSULENZE CONFERITI

Dal 1° gennaio al 31 dicembre 2013

Professionista incaricato	Natura incarico	Importo	Data
Avv. Giuseppe Cipullo	Assistenza legale giudiziale	6.000,00	08/01/2013
Studio Legale Watson, Farley e Williams Avv. Eugenio Tranchino	Assistenza legale stragiudiziale	5.000,00	16/01/2013
Prof. avv. Arturo Maresca	Assistenza legale giudiziale	10.000,00	28/01/2013
Avv. Stefano Previti	Assistenza legale stragiudiziale	6.000,00	28/01/2013
Avv. Rocco Pace	Assistenza legale stragiudiziale	14.000,00	05/02/2013
Prof. avv. Arturo Maresca	Assistenza legale stragiudiziale	30.000,00	21/02/2013
Avv. Donato Bruno	Assistenza legale stragiudiziale	30.000,00	07/03/2013
avv. Raffaele De Luca Tamajo	Assistenza legale stragiudiziale	10.000,00	25/03/2013
Avv. Sabrina Bellotti	Assistenza legale giudiziale	3.937,00	28/03/2013
Avv. Sabrina Bellotti	Assistenza legale giudiziale	3.937,00	28/03/2013
Avv. Gianluca Piccinni	Assistenza legale giudiziale	23.000,00	03/04/2013
Avv. Renato Silvestri	Assistenza legale giudiziale	10.854,00	05/04/2013
Studio Legale Watson Farley & Williams Avv. Eugenio Tranchino	Assistenza legale stragiudiziale	6.000,00	05/04/2013
Avv. Federico Tedeschini	Assistenza legale stragiudiziale	50.000,00	18/04/2013
Avv. Giuseppe De Vergottini	Assistenza legale giudiziale	40.000,00	18/04/2013
Avv. Gildo Ursini	Assistenza legale giudiziale	40.000,00	18/04/2013

arrivato in un momento delicato per Sogin, che si è vista tirare in ballo nell'inchiesta della Procura di Milano sulla cricca che gestiva gli appalti per Expo.

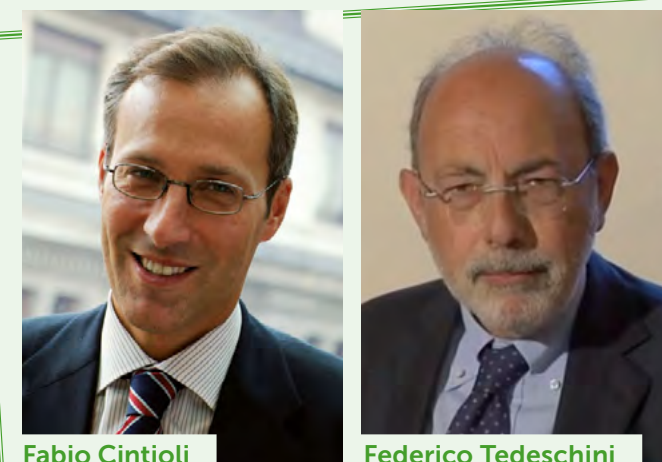
BONELLI EREDE IL PIÙ PAGATO DEL 2012

Tornando alle consulenze legali degli ultimi due anni è interessante osservare quali siano stati gli avvocati o gli studi legali che hanno lavorato più assiduamente per la società di decommissioning. Nel 2012, lo studio Bonelli Erede Pappalardo ha ricevuto quattro incarichi da Sogin, per un importo complessivo di 148mila euro. Merito anche del socio **Fabio Cintioli**, successivamente uscito dallo studio per fondare la propria boutique. Cintioli, infatti, nel corso del 2012, ovvero dopo l'addio a Bonelli Erede Pappalardo ha svolto due incarichi per Sogin per un compenso di 17mila euro. Mentre nel 2013, il professore ne

Dal 1° gennaio al 31 dicembre 2013

Professionista incaricato	Natura incarico	Importo	Data
Avv. Carlo Marchiolo	Assistenza legale giudiziale	40.000,00	23/04/2013
Avv. Riccardo Olivo	Assistenza legale giudiziale	40.000,00	23/04/2013
Avv. Rosario Salonia	Assistenza legale giudiziale	6.000,00	29/04/2013
Avv. Rosario Salonia	Assistenza legale giudiziale	13.000,00	29/04/2013
Avv. Renato Silvestri	Assistenza legale giudiziale	6.500,00	16/05/2013
Avv. Renato Silvestri	Assistenza legale giudiziale	8.000,00	16/05/2013
Avv. Sabrina Bellotti	Assistenza legale stragiudiziale	14.000,00	16/05/2013
Prof. avv. Fabio Cintioli	Assistenza legale giudiziale	7.000,00	13/06/2013
Prof. avv. Fabio Cintioli	Assistenza legale stragiudiziale	15.000,00	10/07/2013
Avv. Giancarlo Violante	Assistenza legale stragiudiziale	6.600,00	16/07/2013
Prof. avv. Arturo Maresca	Assistenza legale giudiziale	8.000,00	26/08/2013
Avv. Mario Cometti	Assistenza legale giudiziale	900,00	29/08/2013
Prof. avv. Fabio Cintioli	Assistenza legale stragiudiziale	8.000,00	16/09/2013
Avv. Rosario Salonia	Assistenza legale giudiziale	4.500,00	10/10/2013
Prof. avv. Fabio Cintioli	Assistenza legale giudiziale	12.000,00	13/11/2013
Avv. Sabina Anna Rita Galluzzo	Assistenza legale stragiudiziale	1.700,00	11/12/2013
Prof. avv. Fabio Cintioli	Assistenza legale giudiziale	8.000,00	18/12/2013

Fonte: Sogin



ha svolto cinque per 50mila euro, tanti quanti ne ha presi un altro amministrativista, **Federico Tedeschini**, per un unico incarico. Dello studio Bonelli Erede, invece, non c'è più stata notizia.

COSTANTE WATSON FARLEY

Sempre in riferimento al 2012, tra gli avvocati più pagati da Sogin c'è il litigator romano **Stefano D'Ercole**, che ha affiancato la società in due occasioni per complessivi 70mila euro. Oltre ai settori amministrativo (dove nel 2012 si segnalano anche due incarichi a **Giorgio**



Giorgio Fraccastoro



Arturo Maresca



Eugenio Tranchino

Fraccastoro, all'epoca in Simmons & Simmons, per 32mila euro) e contenzioso, anche le questioni in materia lavoristica sono tra quelle in cui Sogin fa più spesso ricorso a professionisti esterni. Tra gli incarichi del 2012, spiccano 4 mandati assegnati al professor **Arturo Maresca** per un totale di 64.500 euro. Il fondatore dello studio Maresca Morrico Boccia ha svolto anche tre incarichi nel corso del 2013 per complessivi 48mila euro. Altrettanti, sempre lo scorso anno, ne ha affrontati un altro giuslavorista, **Rosario Salonia**, per 23.500 euro.

Infine, tra gli esperti di Energy, si nota la presenza piuttosto costante di **Eugenio Tranchino**, socio di Watson Farley & Williams: quattro mandati nel 2012 per 59mila euro e due incarichi nel 2013 per 11mila euro. 🏠



È ora di AGGIORNARSI

Grafica • Web • Pubblicità • Foto • Stampa

info@kreita.com

www.kreita.com

KREITA
ne combiniamo di tutti i colori

LIBERTÀ E LEGALITÀ

UN PERCORSO NELLA VITA E NELLE OPERE DI
PIERO CALAMANDREI

“Colla legalità non vi è ancora libertà, ma senza legalità libertà non può esserci... perché solo la legalità assicura, nel modo meno imperfetto possibile, quella certezza del diritto senza la quale praticamente non può sussistere libertà politica.”

Riproduzioni di lettere e documenti, esposizione di manoscritti originali dalla Biblioteca Piero Calamandrei di Montepulciano.

AUDITORIUM PIERO CALAMANDREI

La Scala Studio Legale
Via Correggio 43 - Milano

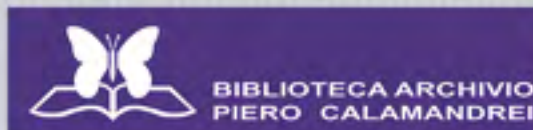
DAL 15 MAGGIO AL 30 GIUGNO 2014

informazioni: eventi@lascalaw.com

LaScala

STUDIO LEGALE

in association with
Field Fisher Waterhouse



DIVORZIO ALL'ITALIANA



Mentre il Parlamento si prepara ad abbattere i tempi per ottenere lo scioglimento del vincolo matrimoniale in giudizio, il ministro Orlando è pronto a varare la negoziazione assistita nei casi di separazione consensuale in cui non siano presenti figli minorenni. Per gli avvocati si apre un potenziale mercato da 72,5 milioni di euro.

Un laboratorio chiamato matrimonio. Anzi, divorzio. Il ministro della Giustizia, **Andrea Orlando**, intende partire da questa materia per introdurre un sistema di soluzione stragiudiziale delle controversie che possa contribuire concretamente alla decongestione dei Tribunali italiani fiaccati da più di 5

milioni di cause civili pendenti. Questo intento incrocia il lavoro che il Parlamento sta facendo per introdurre la legge sul cosiddetto "divorzio breve". Il testo del ddl, per la prima volta nella storia degli ultimi vent'anni, è riuscito a mettere il muso fuori dalla commissione Giustizia. La sua discussione in aula alla Camera è stata calendarizzata per il 26 maggio anche se con tutta probabilità servirà più di una seduta per arrivare all'eventuale approvazione.

UN MERCATO DA 72,5 MILIONI

Mentre, quindi, il Parlamento prova a introdurre una riforma che riesca ad abbattere i tempi per lo scioglimento di un matrimonio riducendo quelli per il divorzio dagli attuali tre anni di separazione (consensuale, giudiziale o di fatto) a uno, che scendono ancora a sei mesi nel caso di separazioni consensuali



in cui non siano coinvolti figli minori o portatori di handicap, il Guardasigilli punta a far sì che una fetta consistente dei casi di separazione non finiscano neanche dinanzi a un giudice. Per gli avvocati matrimonialisti si potrebbe presto trattare di una fondamentale opportunità di business. Un mercato da non meno di 72,5 milioni di euro l'anno, considerato che saranno mediamente 50mila

all'anno le separazioni e i divorzi che potrebbero essere definiti direttamente dagli avvocati.

IL RUOLO DEGLI AVVOCATI

Nella procedura di negoziazione assistita dall'avvocato si punta a introdurre la possibilità di trasferire di fronte agli arbitri i procedimenti pendenti negli uffici giudiziari. La negoziazione assistita dagli



che acquisirebbero il potere di autenticare le sottoscrizioni: il giudice si limiterebbe a omologare l'accordo (nelle separazioni) o a pronunciare la sentenza (nei divorzi).

Il "combinato disposto" tra introduzione della negoziazione assistita e riforma dell'articolo 3 della legge

898/70 con l'abbattimento dei tempi che i coniugi devono attendere tra la separazione e il divorzio, potrebbe trasformare il lungo calvario burocratico e giudiziario che, purtroppo, oggi accompagna la fine di un'unione coniugale, in una procedura agile e quasi indolore, ovviamente nel caso in cui non ci siano motivi di scontro tra ex.

avvocati, immaginata dal ministro della Giustizia secondo il modello francese, consiste in una procedura cogestita dai legali delle parti che conduca a un accordo conciliativo, evitando il giudizio e formando un titolo esecutivo in tempi brevi. La procedura, quindi, si esaurirebbe con l'intesa raggiunta tra i coniugi assistiti dai legali,

ISTITUZIONI FORENSI FAVOREVOLI

La spinta ad andare nella direzione stragiudiziale è arrivata, in particolare, dal Consiglio nazionale forense e dalle altre componenti dell'avvocatura inclusa l'associazione italiana degli avvocati per la famiglia (Aiaf).

Le misure dovrebbero trovare posto in un decreto legge, la cui elaborazione è «quasi ultimata», ha fatto sapere Orlando.

Le 50mila procedure di separazione e divorzio consensuali (stima elaborata sui dati del ministero della Giustizia) sono appena un centesimo del totale dell'arretrato pendente. Ma se la sperimentazione della negoziazione assistita dovesse dare i frutti sperati in questo contesto potrebbe essere replicata e allargata ad altri ambiti e in generale a tutte le vicende che riguardano diritti disponibili. 🧑🏻‍⚖️

AVVOCATI

AVOCATS

SOLICITORS

ABOGADOS



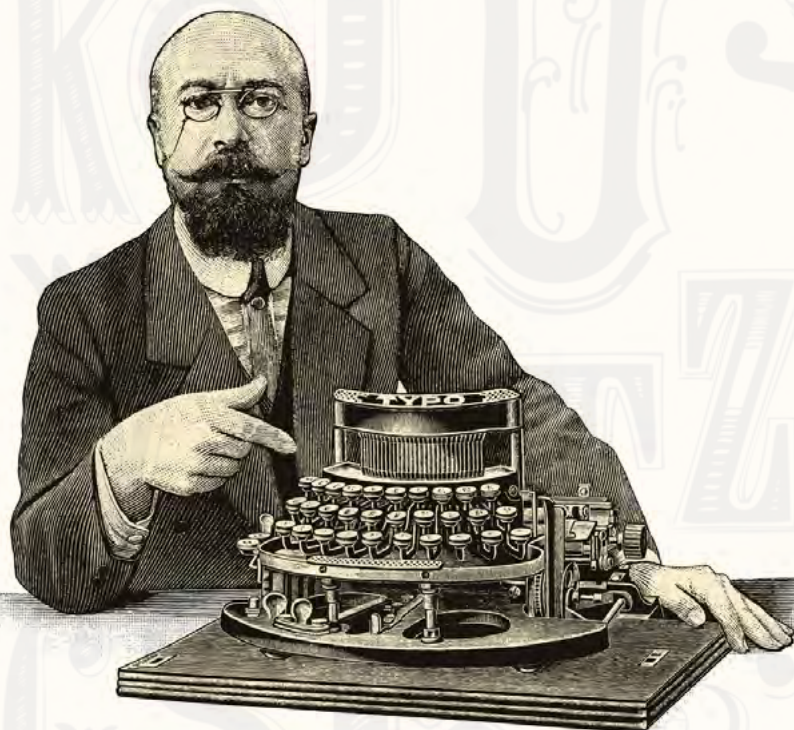
C A S T A L D I
M O U R R E
& P A R T N E R S

MILANO

PARIS



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



STUDI IN GUERRA PER LE FAIDE TRA SOCI

Dopo l'editoriale alla newsletter dello scorso 19 maggio ([Imprenditori legali o semplici bottegai](#)) la redazione ha ricevuto numerose e-mail da parte di lettori che confermavano l'attualità del quadro tratteggiato e si riconoscevano nelle dinamiche raccontate. Abbiamo deciso di riproporvene una che ci è sembrata piuttosto eloquente e che dovrebbe far riflettere molti professionisti.

Gentile direttore,

trovo il suo articolo molto bello, sia per com'è scritto sia per i contenuti assolutamente attuali che propone e con cui concordo pienamente!

Mi ricordo quando un ex socio del mio precedente studio fece di tutto per togliermi dal mandato su una questione di mia competenza e su cui il cliente aveva insistito per avere la mia assistenza.

Mi ricordo di quando un ex socio cercò letteralmente di rubare il cliente di un altro ex socio.

Per non parlare delle faide interne per cui, arrivati al culmine dei dissidi interni, una fazione dello studio non lavorava più con l'altra.

Cose in linea con il carattere individualistico e familiare della cultura tradizionale prevalente in Italia.

Per questo i valori su cui si basa uno studio sono la cosa fondamentale su cui gli avvocati devono riflettere prima di fondarne uno o di associarsi con altri avvocati.

Oggi io ho dato vita a un mio studio in cui sto cercando di creare un senso di appartenenza molto forte. I valori in cui crediamo sono l'eccellenza unita alla solidarietà e alla collaborazione. Nei nostri auspici, i soci, presenti e futuri dovranno essere persone leali e con forte spirito di gruppo.

(lettera firmata)

Lettere al Direttore

Per le vostre lettere, riflessioni, suggerimenti, critiche... scrivete a nicola.dimolfetta@legalcommunity.it

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. Energiti è con te sempre, per dare un centro alle tue energie!

 **energit**

MARKETING E FANTASIA FARE LA DIFFERENZA O EMULARE?

di mario alberto catarozzo*



He finally had time to develop a marketing plan.

Il web ha innalzato gli standard della comunicazione. Da quando esiste internet le informazioni viaggiano veloci, sono confrontabili, virali. Si sopporta sempre meno l'ovvietà e si cerca sempre qualcosa di nuovo che ci meravigli e colpisca.

La prima fase (la chiameremo così) della comunicazione degli studi legali sul web non ha fatto altro che replicare in chiave digitale la poca fantasia fino a quel momento messa in campo per distinguersi nel mercato della consulenza legale.

Per lungo tempo, con poca fantasia al comando, i risultati sono stati a dir poco privi di originalità all'insegna dell'omologazione. Ciò che è accaduto è stato sotto gli occhi di tutti: bastava andare su Internet per assistere a una parata di siti addobbati con bilance, martelletti, stilografiche, occhiali, faldoni, librerie, poltrone, sale riunioni (rigorosamente vuote), rosoni al soffitto (con alternativa di

soffitti d'epoca a cassettoni). Che dire poi delle scale a chiocciola: se nello studio ce n'era una, aveva in automatico un posto d'onore nel sito Internet, come una coccarda in bella vista sul petto.

Poi è cominciata la fase due della comunicazione legale. Quella che si sta aprendo in questi ultimi tempi. Gli studi cominciano a comprendere l'importanza di comunicare con i clienti e con i prospect; il marketing sta cominciando ad avere il meritato spazio nei budget e, anche se con andatura incerta, i primi passi si stanno cominciando a muovere.

Non sempre, tuttavia, ciò è sufficiente: "comprare un libro non vuol dire averlo letto e tantomeno assimilato". Dunque avere a budget risorse per il marketing e introdurre una figura specializzata non è di per sé sufficiente per avere risultati. Ecco allora come mai, molto spesso, quando si analizzano le iniziative che vengono messe in campo, si registra

|||||

**SITI ADDOBBATI
CON BILANCE,
MARTELLETTI,
STILOGRAFICHE,
OCCHIALI, FALDONI,
LIBRERIE, POLTRONE,
SALE RIUNIONI
(RIGOROSAMENTE
VUOTE), ROSONI AL
SOFFITTO... CHE DIRE
POI DELLE SCALE A
CHIOCCIOLA: SE NELLO
STUDIO CE N'ERA UNA,
AVEVA IN AUTOMATICO
UN POSTO D'ONORE
NEL SITO INTERNET,
COME UNA COCCARDA
IN BELLA VISTA SUL
PETTO.**

|||||

ancora un festival dell'ovvio e dell'omologazione.

Il valore, oggi più di un tempo, è nel saper fare la differenza, sapersi distinguere e rendersi indispensabili. L'asticella della "normalità" si è alzata.

Se provate a sfogliare il web, troverete tra i legali più o meno sempre gli stessi messaggi:

- approccio tailor made;
- disponibilità, rapidità, efficienza;
- concretezza e pragmaticità;
- serietà e competenza;
- tradizione e innovazione.

Proviamo a metterci nei panni dell'utente-potenziale cliente: potrà mai essere colpito, meravigliato, da tali messaggi? Fin qui, tutto scontato, già visto, sentito. L'omologazione sul web corrisponde all'anonimato.

La comunicazione sul web e il marketing, che ne è una

MANDACI IN ROSSO. DONACI IL TUO 5x1000.

C.F. 80113670154



ADSINT

Associazione Donatori di Sangue Istituto Nazionale Tumori

Questo è un punto a tuo favore.





“We’re looking to expand our markets.”

declinazione, deve tener conto che qui si naviga, si va veloci. Il web inoltre è poco tridimensionale, appiattisce le situazioni e le realtà. Sta dunque a chi comunica cercare il modo di distinguersi, di ricreare la tridimensionalità che fa la

differenza.

Fin qui abbiamo parlato di web, ma anche altri e più tradizionali strumenti di marketing e comunicazione oggi richiedono un nuovo approccio. I grandi Studi legali fanno promozione e business development soprattutto fuori da

internet. Troviamo così attività di formazione, per clienti e prospect; eventi culturali, marketing sociale, media relation.

Anche in questo campo andrebbero sondate nuove strade e quelle vecchie rinnovate con contenuti e modalità nuove. Molti studi propongono eventi culturali, molti sostengono attività pro bono, eventi di formazione e colazioni ad ospitare tavole rotonde. Ma sempre di più aumentano i players che propongono le stesse cose, omologandosi, appunto, copiandosi l'un l'altro.

Ora chiediamoci: qual è l'obiettivo di un'attività di marketing per lo Studio legale? Far conoscere il proprio brand? Essere visibili? Esserci? Forse un tempo tutto ciò sarebbe bastato. Oggi è necessario qualcosa di più. 🧑🏻

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



è lieta di invitarLa alla tavola rotonda

LA DIVERSITY TRA ETICA E BUSINESS

Mercoledì 2 luglio 2014 • Ore 16,00 - 19,00

Sala Auditorium, Sede GTECH S.p.A. • Viale del Campo Boario, 56/d • Roma



In collaborazione con



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