



# DIECI BRAND LEGALI DA 230 MILIONI

Ecco quali sono i marchi più preziosi sul mercato.  
Una ricerca esclusiva, curata da Icm Advisors  
in collaborazione con *legalcommunity.it* evidenzia  
punti di forza e potenzialità delle insegne nazionali



**COSA CAMBIA  
SULLA SCENA TAX  
DOPO UN ALTRO  
DIVORZIO ECCELLENTE**



**King & Wood**  
investe su finance  
e labour



**Telecom Italia,**  
affari in linea  
per gli avvocati



**E.On accende**  
la dismissione della  
divisione Italia

Anteprima veloce

Elenco segnalibri

Numero

Segnalibro

Condivisione della pagina via social o mail

Cerca

Indice



Edicola di MAG

Numeri Scaricati

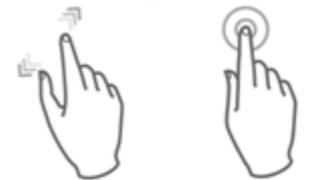
Numeri in corso di lettura

Clicca per tornare alla copertina

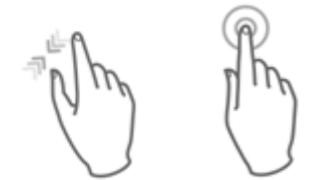
Scorrimento orizzontale



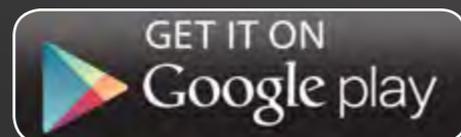
Spread o doppio click per ingrandire



Pinch o doppio click per diminuire



Click in alto per il menu



# AVVOCATI (ANCHE) PER CENSO

Ecco perché, l'obbligo di iscrizione alla Cassa forense non può essere liquidato come un semplice stratagemma di casta per eliminare un po' di concorrenza o osteggiare i giovani professionisti.

di nicola di molfetta

**V**i siete mai chiesti cosa faccia di un professionista, un avvocato? Certo che sì. E sicuramente, come spesso accade quando ci si pone quesiti così "alti", vi siete dati risposte che avevano a che fare con la giustizia, la verità, i diritti e ogni altro grande valore civile che un giurista contribuisce a garantire attraverso la propria attività. C'è poi un altro fattore, però, che senza ombra di dubbio rende un professionista, un avvocato. Si tratta di qualcosa di molto meno nobile e di molto più concreto: il fatto che qualcuno lo paghi per farlo.

La questione reddituale è al centro del dibattito forense da mesi.

E, dopo la pubblicazione in Gazzetta ufficiale (n.192 del 20 agosto) del Regolamento che detta le condizioni agevolate (700 euro anziché 2.800 per i primi 8 anni) per l'iscrizione alla Cassa forense per chi ha un reddito inferiore a 10.300 euro l'anno, c'è da scommettere che le polemiche

alimentate da chi è contrario all'obbligo si moltiplicheranno



esponenzialmente. Anche perché tra meno di tre mesi, chi non sarà iscritto all'ente previdenziale della categoria, dovrà cancellarsi dagli albi. Le iniziative anti Cassa sono già partite. Dalla campagna di fax per contestare «l'onerosità della contribuzione

previdenziale», alla raccolta di fondi per promuovere azioni amministrative e impugnare la normativa introdotta dall'articolo 21 della nuova legge forense (247/12).

A rischio di risultare impopolari, però, dobbiamo dire che il coro

di proteste che si è sollevato e che probabilmente diventerà assordante in occasione del prossimo congresso nazionale forense di Venezia ci sembra fuori luogo. Dire che questa norma punta solo a tagliare di netto il numero degli iscritti agli albi e a razionalizzare con l'accetta le dimensioni della popolazione togata in Italia, significa prospettare solo una parte dei fatti.

Certo, la volontà di sfolire gli elenchi professionali è innegabile nella ratio della legge. Ma va detto anche che la strada scelta sembra rispondere a criteri di buon senso. Insomma, uno può dirsi avvocato solo se fa l'avvocato. «Chi dichiara 10.300 euro non può pagarne, a regime, 3.700 alla Cassa!», si legge in un blog. Ma la verità è che chi dichiara meno di 10.300 euro non riesce a vivere dei frutti della sua



attività di avvocato. Infatti, si tratta di un professionista che guadagna 860 euro lordi al mese e che, quindi, a meno che non viva in un isolotto tutto suo, nutrendosi di ciò che cresce spontaneamente sugli alberi e di ciò che riesce a cacciare usando arco e frecce, difficilmente riuscirà a mantenersi autonomamente.

Dire che questa norma crea avvocati per censo è vero, ma nel senso che spinge chi vuole svolgere questa professione a ingegnarsi per riuscire a farlo in maniera sostenibile, trasparente e, perché no, con spirito imprenditoriale, sostenendo per ben 8 anni (la fase di start up di una qualsiasi attività economica non dovrebbe mai superare i 5 anni) il suo sforzo contributivo, garantendo comunque una copertura previdenziale e inducendo il professionista in questione a pensare alla propria carriera sul lungo periodo.

In Italia, secondo i dati della Cassa forense ([si veda l'articolo in questo numero di Mag by legalcommunity.it](#)), il reddito medio del 92% degli iscritti agli Albi è pari a 18.438 euro l'anno. Vale a dire che, stando alle dichiarazioni degli avvocati, nove su dieci portano mediamente a casa meno di 800 euro netti al mese. La cifra, a nostro personalissimo parere, sembra poco credibile e se fosse vera creerebbe una situazione di vero allarme sociale.

L'economia che viene mossa dall'attività forense deve emergere nella sua interezza. L'obbligo introdotto dall'articolo 21 va anche in questa direzione. La casta e il lignaggio non c'entrano nulla. E' una questione di equità e di onestà intellettuale.

Un professionista è tale se riesce a vivere della propria attività. Per sola passione, ci si trova un hobby. 🍷

*nicola.dimolfetta@legalcommunity.it*  
 @n\_dimolfetta

N. 22 del 15.09.14



**DIECI BRAND LEGALI DA 230 MILIONI**

Ecco quali sono i marchi più preziosi sul mercato. Una ricerca esclusiva, curata da Icm Advisors in collaborazione con [legalcommunity.it](#) evidenzia punti di forza e potenzialità delle insegne nazionali

**COSA CAMBIA SULLA SCENA TAX DOPO UN ALTRO DIVORZIO ECCELLENTE**

King & Wood investa su finanza e labour

Telecom Italia, affari in linea per gli avvocati

E.ON accende la dismissione della divisione Italia

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: elaborazione, © Gajus - Fotolia.com

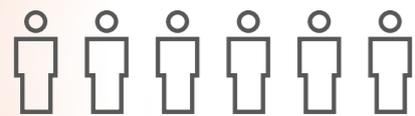
Legalcommunity S.r.l. • Via Savona, 123  
 20144 Milano • Tel. 02.84.24.38.89  
 info@legalcommunity.it  
 www.legalcommunity.it

Amministratore unico  
 aldo.scaringella@legalcommunity.it

Eventi e Comunicazione  
 stefania.bonfanti@legalcommunity.it

Per informazioni e pubblicità  
 info@legalcommunity.it

# Labour 2014 Awards



by legalcommunity.it

**Giovedì 16 ottobre 2014 • ore 19,15**  
**Museo Diocesano • Corso di Porta Ticinese, 95**  
**Milano**

## LA NOSTRA GIURIA

**PIETRO AROSIO**

General Counsel, Ubs Italia

**ELENA BOSSETTI**

Direzione Ufficio del Personale, Lynx

**DOMENICO BUTERA**

Vice Presidente, Aidp Gruppo Regionale Lombardia

**FRANCO CARUGO**

Human Resources, Knoll International

**ENRICO CAZZULANI**

Segretario Generale, Aidp

**FABIO COMBA**

Direttore Risorse Umane, NH Hotel Group

**STEFANO CONTI**

Direttore Personale e Organizzazione, Trenord

**SILVIA FERRARI**

Head of Human Resources, Walt Disney Company Italia

**FRANCESCA FERRETTI**

Legal & HR Manager, Rentokil Initial

**GIANLUCA GRONDONA**

Group Human Resources & Organization Director, Salini Impregilo

**SERGIO GREGORI**

Responsabile Relazioni Industriali, Shell Italia

**ANTONIO LABATE**

Director Human Resources Royalty & Copyright, Sony Music Entertainment Italy

**GIORGIO LAVALLE**

Responsabile del Personale, Gruppo Arriva Italia

**SONIA MALASPINA**

Direttore del Personale, Mellin

**PAOLO MATTEINI**

CFO, Twin-Set

**ELENA MAURI**

General Counsel, Belstaff Group

**FABRIZIO MAZZOLI**

Italy Legal Affairs Manager, Amplifon

**GIANCARLO MILIANTI**

Direttore Personale ed Organizzazione, Gruppo Piaggio

**MONICA NANNARELLI**

General Counsel, Gruppo Morellato

**GIUSEPPE PIACENTINI**

Responsabile Relazioni Industriali e Contenzioso del Lavoro, Fastweb

**ROSSELLA PITZALIS**

Responsabile HR, Gruppo MutuiOnline

**NICOLA POZZATI**

HR Director Europe South, EMC

**PAOLA RICCI**

Direttore Risorse Umane e Organizzazione, Alessandro Rosso Group e Best Tours Italia

**BARBARA TAGNI**

Direttore Risorse Umane, Sephora Italia

**ENRICA SATTA**

Direttore del Personale, Techint

**GIANLUCA TORDI**

Head of HR, Heinz Italy

**ROBERTO ZECCHINO**

Vice President Human Resources & Organization South Europe, Robert Bosch



**Brembo**  
amplia il panel  
dei legali esterni

9

34

I primi 10 brand  
legali italiani  
valgono  
230 milioni



12

**Chiomenti**  
porta i cinesi  
di State Grid  
nel capitale  
di Cdp reti



**King & wood**  
investe  
su finance  
e labour

48



**Alihad,**  
69 avvocati  
a bordo del deal

19

52

Cosa cambia  
sulla scena tax  
dopo un altro  
divorzio eccellente



27

**E.On** accende  
la dismissione  
della divisione  
italia



**Avvocati,**  
solo il 10%  
è "solidale"

59



**Telecom italia,**  
affari in linea  
per gli avvocati

30

63

7 Accorgimenti  
per migliorare il  
posizionamento  
del sito di studio  
su google



sono lieti di invitarLa al convegno

# LO STUDIO LEGALE

## VISIONE, STRATEGIE E CRESCITA

Lunedì 15 settembre • Ore 16,15  
Park Hyatt • Via Tommaso Grossi, 1 • Milano



In partnership con

BONELLI EREDE PAPPALARDO  
STUDIO LEGALE

CARNELUTTI  
EXCELLENCE THROUGH TIME

CHIOMENTI  
STUDIO LEGALE

d'Urso Gatti e Bianchi  
STUDIO LEGALE ASSOCIATO

GIANNI-ORIGONI  
GRIPPO-CAPPELLI  
PARTNERS

Legance  
AVVOCATI ASSOCIATI

NCTM  
Studio Legale Associato

Con il supporto di RUSSELL REYNOLDS ASSOCIATES

Intervengono

**Alberto Amaglio**

*Managing Director, Russell Reynolds Associates*

**Luca Arnaboldi**

*Senior Partner, Carnelutti Studio Legale Associato*

**Claudio Berretti**

*Direttore Generale, Tamburi Investment Partners*

**Pier Angelo Biga**

*Presidente e Managing Partner, ICM Advisors*

**Emanuela Campari Bernacchi**

*Partner, Legance Avvocati Associati*

**Massimo Mantovani**

*General Counsel Legal Affairs Department,  
Senior Executive Vice President, Eni*

**Filippo Modulo**

*Partner, Chiomenti Studio Legale*

**Franco Moscetti**

*Chief Executive Officer, Amplifon Group*

**Stefano Simontacchi**

*Managing Partner, Bonelli Erede Pappalardo*

**Alberto Toffoletto**

*Senior Partner, Nctm Studio Legale Associato*

**Stefano Valerio**

*Partner, d'Urso Gatti e Bianchi Studio Legale Associato*

**Rosario Zaccà**

*Managing Partner, Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners*

Modera

**Nicola Di Molfetta**

*Direttore legalcommunity.it*

## BREMBO AMPLIA IL PANEL DEI LEGALI ESTERNI

In principio c'era Bonelli Erede Pappalardo. Ma oggi, a valle di un processo durato cinque anni, il panel dei fornitori di servizi legali di Brembo, gioiello italiano attivo nella produzione di sistemi frenanti, conta più di venti studi legali. Questi, sono suddivisi per tipologia tra global, regional e local. Gli studi che assistono la società a livello globale, sono due italiani (tra cui c'è sempre Bonelli Erede Pappalardo) e tre internazionali.

Il processo di selezione di queste realtà è stato strutturato tenendo conto, tra l'altro, delle specifiche competenze delle strutture in alcune pratiche di business e in ambito transnazionale.

Gli studi regional, invece, sono strutture di riferimento nei Paesi dove l'azienda ha una presenza rilevante (dall'Argentina alla Cina, passando per il Brasile, il Messico, gli Usa e il Regno Unito). Infine, gli studi local, sono piccole strutture situate proprio nelle città in cui sono presenti impianti e sedi Brembo che affiancano la società nelle sue esigenze day by day. 🌐



## GLI STUDI ITALIANI SU WIKIPEDIA PARLANO SOLO INGLESE

Wikipedia, per chi non lo sapesse, è l'enciclopedia della Rete, una mega raccolta di "voci" alimentate dagli stessi internauti, consultabile aggratis su internet in varie lingue.

Wikipedia è talmente vasta da contenere anche pagine dedicate agli studi legali. Persino a quelli italiani. Ma quali sono le law firm di casa nostra finite nella grande enciclopedia del web? Bonelli Erede Pappalardo, Chiomenti e Nctm. Grande assente, Gianni Origoni Grippo Cappelli che come Legance o Pavia e Ansaldo spunta solo all'interno di qualche altra voce, come List of largest European law firms.

La cosa curiosa, però, è un'altra. Gli studi italiani sono presenti solo sulla versione inglese di Wikipedia. Se si cerca nelle pagine italiane, non se ne trova traccia. Diversa (o semplicemente normale) è la politica scelta dai concorrenti internazionali. Gli spagnoli di Garrigues, per esempio, hanno sia la pagina in lingua madre, sia quella in inglese. Stessa cosa per i francesi di Fidal. 🌐

## UNA BOUTIQUE PER CIABOTTI

**N**uova avventura professionale in vista per **Paola Ciabotti**. Secondo quanto riportato da *legalcommunity.it*, la counsel di Clifford Chance, avrebbe deciso di lasciare la law firm inglese per avviare il suo studio boutique. Quando non è ancora noto. In CC dal 2001, l'avvocata si è sempre occupata di litigation & dispute resolution e segue clienti attivi in diversi ambiti: automotive, consumer, assicurazioni, life sciences, trasporti e banche.

Prima di entrare nella firm magic circle, Ciabotti è stata associate dello studio Franzosi Pensato Setti associati (dal '99 al 2001) e, in precedenza dello studio barese Spinelli. 🌐



Paola Ciabotti

## ASHURST RAFFORZA IL BANKING CON BARRA CARACCILO



Giuseppe Barra Caracciolo

**P**rosegue il rafforzamento del banking di Ashurst. **Giuseppe Barra Caracciolo**, in precedenza senior associate di Freshfields e specializzato in banking e structured finance, si unisce col ruolo di counsel al team guidato dal partner **Gianluca Fanti** (già in Allen&Overy

e Linklaters).

Con il nuovo ingresso il team conta oggi 6 professionisti. 🌐

## FARUQUE MANGIA IL PANETTONE DA DEUTSCHE BANK

**Nadine Faruque**, general counsel and group compliance officer di UniCredit Spa (da ottobre 2008), a dicembre passerà a Deutsche Bank, con la carica di responsabile della divisione compliance. Con il suo ingresso, saranno divisi gli incarichi di compliance e contatti con i governi e controllo di Deutsche Bank, ricoperti in precedenza da **Andrew Procter**, che ha lasciato la banca tedesca lo scorso marzo. In precedenza Faruque è stata European counsel di Merrill Lynch, e senior associate e poi partner di Baer&Karrer. 🌐



Nadine Faruque

## CLARICH SULLA POLTRONA PIÙ ALTA DI PALAZZO SANSEDONI

**Marcello Clarich**, ex socio di Freshfields che ha da poco rifondato la sua boutique di diritto amministrativo a Roma, è il nuovo presidente della Fondazione Montepaschi. Lo ha nominato la deputazione generale dell'ente. Clarich, la cui candidatura è cresciuta negli ultimi giorni rispetto a quella di **Bettina Campedelli**, ha ottenuto i voti della maggioranza qualificata dei membri della deputazione generale. Succede ad **Antonella Mansi** che lo scorso 31 luglio ha presentato le sue dimissioni dall'incarico.

Clarich, 57 anni, è professore ordinario di diritto amministrativo all'università Luiss di Roma. Nel 2009-2010 è stato membro della Commissione istituita presso il Consiglio di Stato per la redazione del Codice del processo amministrativo. Dal 2012 è Componente della Commissione di Studio istituita dal Presidente della Corte dei Conti per l'elaborazione di un progetto di riforma della Corte dei Conti e Commissario straordinario presso l'Istituto di Credito Sportivo in Amministrazione Straordinaria nominato dalla Banca d'Italia. 🌐



Marcello Clarich

# CHIOMENTI PORTA I CINESI DI STATE GRID NEL CAPITALE DI CDP RETI

Un mega deal da oltre 2 miliardi di euro. La controllata di Cassa depositi e prestiti è stata affiancata da un team di Gianni Origoni Grippo Cappelli.

**C**orre l'M&A. Oltre al closing del deal Alitalia-Etihad ([si veda l'articolo in questo numero di Mag by legalcommunity.it](#)), deal come la vendita di Rottapharm agli svedesi di Meda o l'acquisizione del 35% di Cdp Reti da parte di State Grid Corporation of China, hanno riscaldato l'estate in questo settore. Intanto, sul fronte capital markets, cresce l'attività degli studi sul fronte dei mini bond, mentre nel banking tornano a vedersi operazioni di finanziamento oltre alle numerose ristrutturazioni. Da segnalare, poi, la scintilla registrata nell'Energy che vede in corso operazioni di grossa portata come la cessione di E.on Italia, la riorganizzazione di Tirreno Power o l'alleanza nelle rinnovabili tra F2i, Edison ed Edf. Infine, il real estate continua a dare forti segnali di ripresa.



© tomas - Fotolia.com



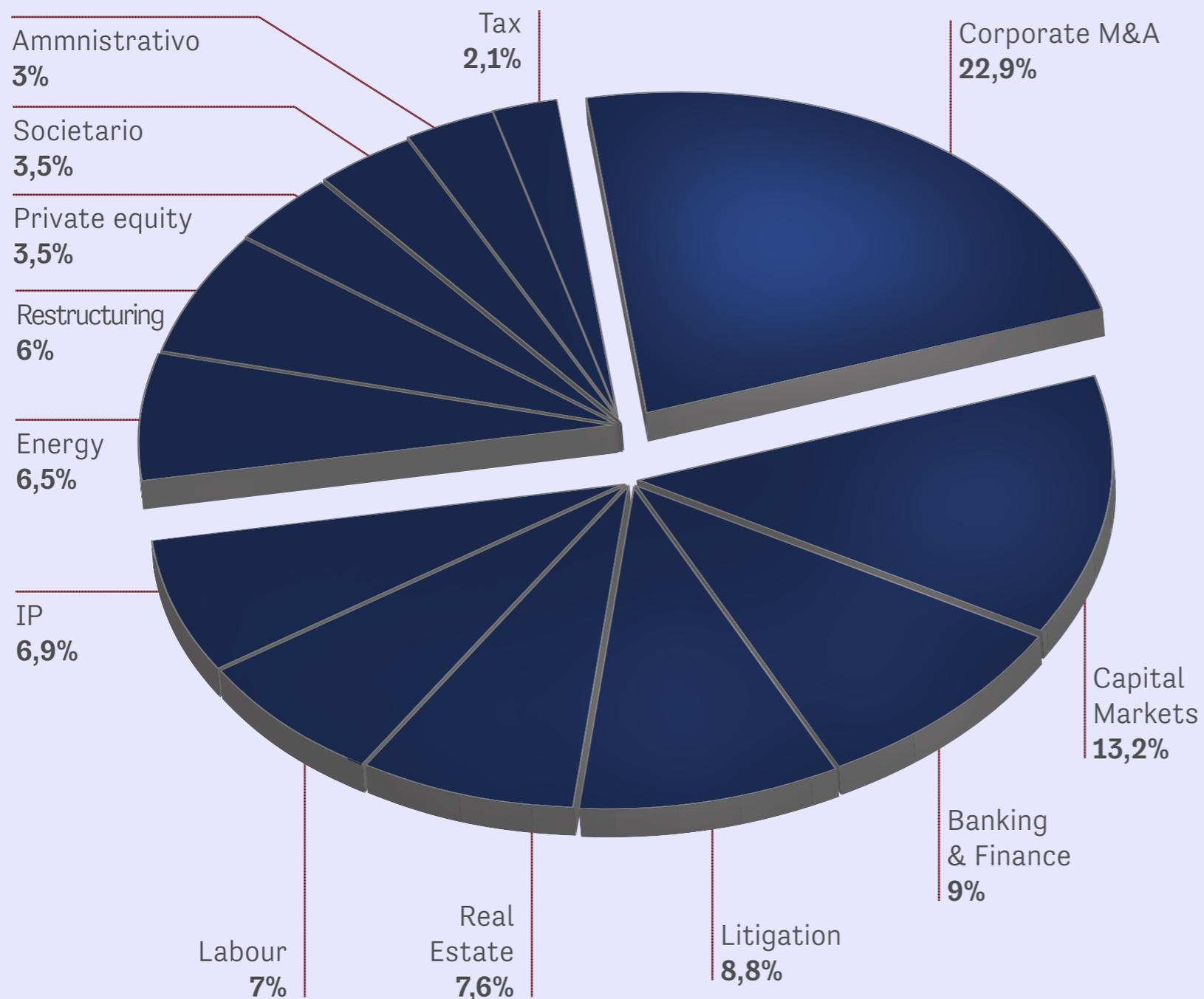
# finance community

Il primo strumento di informazione  
sui protagonisti del mercato finanziario

[www.financecommunity.it](http://www.financecommunity.it)

## I SETTORI CHE TIRANO

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



\* Periodo dal 22 luglio al 12 settembre 2014 • Fonte: legalcommunity.it

## CHIOMENTI PORTA I CINESI DI STATE GRID IN CDP RETI

Il closing è atteso per fine anno. Ma l'intesa per la cessione del 35% di Cdp Reti ai cinesi di State Grid Corporation of China è stata siglata il primo di agosto. Gli acquirenti asiatici, pronti a mettere sul piatto una cifra monstre pari a 2,101 miliardi di euro sono stati assistiti da Chiomenti con un team formato da **Giovanni Diotallevi, Francesca Villa, Marco Muscettola, Italo DeSantis, Marta Andreano, Fabio Luongo** e per gli aspetti Antitrust da **Cristoforo Osti** e **Alessandra Prastaro**. Cdp



Francesco Gianni



Pietro Fattori

Reti, invece, è stata assistita da un team guidato da **Francesco Gianni** e composto dal senior associate **Dario Pozzi** e, per gli aspetti regolatori, dal partner **Piero Fattori** e dal senior associate **Matteo Padellaro**, nonché dal partner **Antonio Liroso** per gli aspetti di diritto amministrativo.



LA PRACTICE

**Corporate M&A, amministrativo, antitrust**

IL DEAL

**Acquisizione del 35% di Cdp Reti da parte di State Grid Corporation of China**

GLI STUDI

**Chiomenti, Gianni Origoni Grippo Cappelli**

GLI AVVOCATI

**Giovanni Diotallevi, Francesca Villa, Marco Muscettola, Italo DeSantis, Marta Andreano, Fabio Luongo, Cristoforo Osti, Alessandra Prastaro** (Chiomenti); **Francesco Gianni, Dario Pozzi, Piero Fattori, Matteo Padellaro, Antonio Liroso** (Gianni Origoni Grippo Cappelli)

IL VALORE €

**2,101 miliardi di euro**

**CINQUE STUDI PER IL TERZO POLO DELLE RINNOVABILI IN ITALIA**

F2i, Edison ed Edf Energies Nouvelles hanno sottoscritto un accordo sulle fonti rinnovabili che farà nascere il terzo operatore del settore in Italia. La nuova entità avrà una capacità di circa 600 MW prevalentemente eolica a seguito dell'accorpamento degli impianti di Edison Energie Speciali (Edens) e di parte degli impianti di Edf En Italia. L'operazione (che dovrebbe concludersi entro la fine dell'anno) prevede la costituzione di una nuova società, i cui azionisti saranno: F2i, con una quota del 70%, e una holding partecipata da Edison ed EDF Energies Nouvelles, per la rimanente parte del 30%. Edison avrà l'83% della holding, Eed Energies Nouvelles il 17%. Contestualmente Edf costituirà

una "management company" per i servizi di "Operation & Maintenance" al nuovo polo dell'energia.

Edison è assistita, sul fronte legale, da Clifford Chance con un team guidato dal socio energy **Umberto Penco Salvi** e composto da **Francesca Casini**, **Giuseppe De Cola** e **Giovanni Bologna**;

il socio **Luciano Di Via** ha seguito gli aspetti antitrust.

Sempre con Edison, anche Paul Hastings che ha agito con il socio **Lorenzo Parola** e l'associate **Francesca Morra**.

F2i è stata seguita da Chiomenti e da Lombardi Molinari Segni. Per Chiomenti ha lavorato un team composto dal socio **Antonella Brambilla** e l'associate **Alberto Carpano** per i profili m&a, i soci **Carola Antonini** e **Filippo Brunetti** e l'associate **Elisabetta**

**Mentasti** per quelli corporate/ amministrativo, il socio **Giulia Battaglia** e gli associate **Federica Milanesi** e **Roshanak Bassiri** per il finance e infine il socio **Paolo Giacometti** e l'associate **Antonio Guida** per il tax. **Germana Cassar**, socio di Macchi di Cellere Gangemi, ha invece



Umberto Penco Salvi



Lorenzo Parola



Germana Cassar

seguito gli aspetti di diritto amministrativo per conto di Edf. Gli advisor finanziari presenti nel deal sono Lazard e Morgan Stanley per Edison ed Edf, e Fichtner, Banca Imi, Kpmg e Marsh per F2i.

LA PRACTICE  
**Energy, societario**

IL DEAL  
**Costituzione di una newco nelle rinnovabili tra F2i, Edison ed Edf Energies Nouvelles**

GLI STUDI  
**Clifford Chance, Chiomenti, Lombardi Molinari Segni, Paul Hastings e Macchi Di Cellere Gangemi**

GLI AVVOCATI  
**Umberto Penco Salvi, Luciano Di Via (Clifford Chance), Lorenzo Parola (Paul Hastings), Antonella Brambilla, Carola Antonini, Filippo Brunetti, Paolo Giacometti (Chiomenti), Germana Cassar (Macchi di Cellere Gangemi).**

IL VALORE €  
**n.d.**

## DLA, GIOVANARDI FATTORI E LAGHI PER LA RISTRUTTURAZIONE DI BOSCOLO

DLA Piper ha assistito il gruppo Boscolo nella sottoscrizione di un accordo di risanamento dell'equilibrio economico finanziario delle società italiane raggiunto con le principali banche italiane (tra le quali Banca Monte dei Paschi di Siena Spa, UniCredit, BNL, Banco Popolare, Unipol), assistite dallo studio Giovanardi Fattori, e alcune società di leasing, assistite da Giovanardi Fattori e dallo studio Laghi.

L'accordo prevede, tra l'altro, la rimodulazione del debito (di complessivi 430 milioni di euro circa) e la dismissione di alcuni alberghi non core.

Per DLA Piper ha agito un team guidato da **Antonio Lombardo**, partner responsabile del dipartimento di Finance & Project, coadiuvato dai senior

associate **Laura Tutinelli** e **Marcella Rendo**, e per gli aspetti relativi alle dismissioni degli asset dai partner **Ugo Calò** e **Matteo Mancinelli**, dal senior counsel **Mariasole Insinga** e dagli associate **Giovanni Salatiello** e **Riccardo Pagotto**.



Antonio Lombardo

Fedele Pascuzzi

Per lo studio Giovanardi Fattori ha agito un team guidato dall'avvocato **Carlo Alberto Giovanardi** coadiuvato dagli avvocati **Giulia Quarato** e **Cecilia Lampertico**.

Per lo studio Laghi hanno agito gli avvocati **Aldo Laghi** e **Maria Chiara Caldart**.

Advisor finanziario dell'operazione è stata la struttura di corporate finance di PwC con un team guidato dal partner **Fedele Pascuzzi** coadiuvato dai dottori **Michele Peduzzi**, **Stefano Mascheroni** e **Francesco Fontana**. 

### LA PRACTICE

**Banking & finance, restructuring**

### IL DEAL

**Ristrutturazione Boscolo**

### GLI STUDI

**Dla Piper, Giovanardi Fattori, Laghi**

### GLI AVVOCATI

**Antonio Lombardo, Ugo Calò** (Dla Piper), **Carlo Alberto Giovanardi** (Giovanardi Fattori), **Aldo Laghi** (Laghi)

### IL VALORE €

**430 milioni**

A black and white photograph of an hourglass, with sand falling from the top bulb into the bottom bulb. The hourglass is positioned on the right side of the frame, with its narrow neck pointing downwards. The background is solid black.

**Fashion**  
**Food**  
**Furniture**  
**Save the Brand**

Giovedì 20 Novembre 2014

Per informazioni [stefania.bonfanti@legalcommunity.it](mailto:stefania.bonfanti@legalcommunity.it)

# ALIHAD, 69 AVVOCATI A BORDO DEL DEAL

Ecco chi sono stati i protagonisti legali della vendita del 49% di Alitalia alla compagnia aerea di Abu Dhabi, Etihad. L'operazione, dopo dieci mesi di trattative, si è chiusa con un piano da 560 milioni.



**U**n rullaggio durato 10 mesi. Poi l'autorizzazione al decollo arrivata la mattina dell'8 agosto quando sono stati sciolti gli ultimi nodi sul fronte sindacale. Il 49% della ex compagnia di bandiera italiana, così, è diventato proprietà degli emiratini di Etihad che hanno messo sul piatto un assegno da 560 milioni di euro. La somma sarà così ripartita: 387,5 milioni per il 49% della nuova compagnia; 60 milioni per comprare da Alitalia 5 coppie di slot a Londra Heathrow che saranno affittati ad Alitalia; 112,5 milioni per comprare da Cai il 75% di Alitalia Loyalty, la società del Millemiglia.

Etihad ha così acquisito con un aumento di capitale il 49% di una nuova compagnia, senza debiti (le banche rinunceranno a 598 milioni di crediti) e senza i 2.251 esuberanti accettati dai sindacati (ad eccezione della Cgil).

Il 51% della compagnia sarà detenuto dalla nuova Midco Spa, creata per far partecipare alla ricapitalizzazione le Poste.

L'operazione è stata un vero e proprio rebus per la cui soluzione è servito uno sforzo legale di dimensioni titaniche. Alitalia Cai è stata affiancata da Bonelli Errede Pappalardo, mentre Etihad ha gestito la trattativa con una task force di Dla Piper affiancata da un team di



Chiomenti. Una parte essenziale nella costruzione dell'operazione, poi, l'hanno avuta gli studi che hanno negoziato l'accordo sul debito per le banche (che in alcuni casi erano anche azioniste di Cai): Lombardi Molinari Segni e Pedersoli e Associati.

Ma per avere il quadro completo dei professionisti coinvolti e dei ruoli svolti abbiamo elaborato questa infografica.

# AL COMANDO

## DLA PIPER



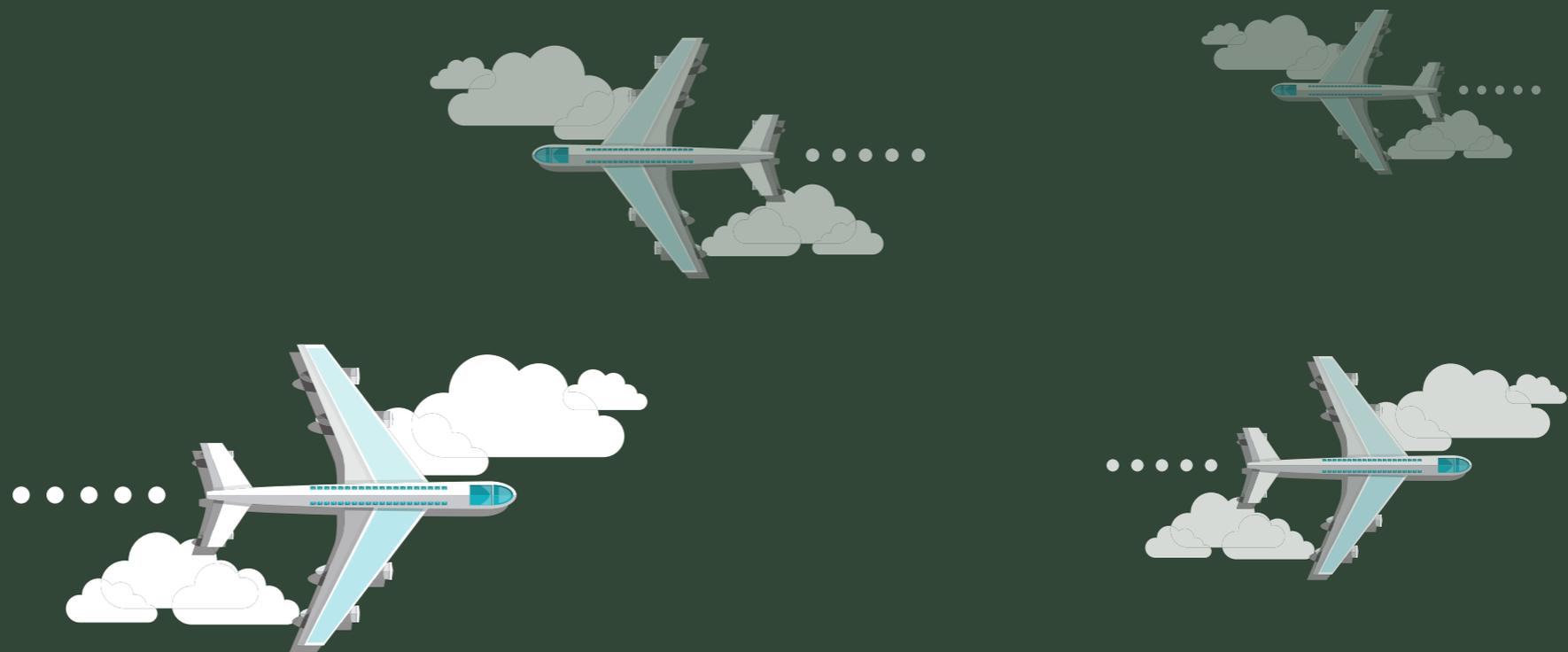
- Etihad è stata assistita dallo studio anglo-americano che ha operato con un team composto da oltre 20 professionisti delle sedi di Roma, Milano e Londra. **Matteo Mancinelli** e **Michael Bosco**, insieme a **Jon Hayes** e **Andrew Davies**, hanno gestito l'intera operazione, sin dalla sua strutturazione a partire dal dicembre 2013. Mancinelli e Bosco, con **Leonida Cagli**, **Giovanni Salatiello** e **Francesca Daniele**, per gli aspetti di diritto societario. Hayes e Davies hanno guidato il team internazionale.
- **Nino Lombardo** e **Ugo Calò** con **Alberto Angeloni** si sono occupati della ristrutturazione e del finanziamento della "nuova" Alitalia.
- **Antonio Tomassini** con **Christian Montinari** e **Giovanni Iaselli** hanno agito per i profili fiscali assieme a un team di PWC.
- Per il regolamentare, **Mark Franklin** dell'ufficio di Londra, assieme a **Fabio Elefante** e **Jacopo Polinari**, **Francesca Sutti** e **Giovanni Scoccini**.
- **Fabrizio Morelli** e **Pasquale Siciliani** per il diritto del lavoro.
- La due diligence ha coinvolto inoltre **Bruno Giuffré** e **Stefano Modenesi** del dipartimento litigation che, assieme a **Simone Ferrara**, hanno esaminato i principali contenziosi della vecchia Alitalia, e da **Gualtiero Dragotti** del dipartimento intellectual property & technology con **Sara Balice**, **Gianluigi Marino** e **Stefania Baldazzi**.
- **Raffaella Quintana** e **Benedetta Cicconi** si sono occupate degli aspetti legati alla compliance, responsabilità amministrativa da reato degli enti e al contenzioso penale.

# CO-PILOTA

## CHIOMENTI



- Etihad è stata assistita anche da un team di Chiomenti, entrato in pista in seconda battuta.
- Per la law firm italiana hanno agito il managing partner **Carlo Croff**, **Michele Carpinelli**, **Filippo Modulo** e **Filippo Cecchetti** per gli aspetti corporate.
- **Annalisa Reale** e **Manuela Sanzo** per quelli di employment.
- L'of counsel **Stefania Bariatti** e **Matteo Farneti** hanno seguito i profili sugli aiuti di Stato.
- L'associate **Alfredo Lizio** per gli aspetti di diritto regolamentare e aeronautico.



# TORRE DI CONTROLLO

## BONELLI EREDE PAPPALARDO

- Sul versante italiano, invece, la trattativa è stata condotta per Alitalia dallo studio Bonelli Erede Pappalardo con un team composto dal socio fondatore **Sergio Erede**, dai partner **Stefano Cacchi Pessani** e **Gianpiero Succi**, supportati da **Elena Busson**, **Sara Piccardo**, **Matteo Pratelli**, **Marco De Leo** e **Daniele Gambirasio** per gli aspetti corporate.
- La società è stata inoltre assistita da **Giovanni Guglielmetti** e **Jacopo Liguori** per gli aspetti di intellectual property e privacy.
- **Vittorio Pomarici**, **Antonella Negri** e **Luca De Menech** per gli aspetti di diritto del lavoro.
- Da **Andrea Manzitti** e **Christoff Cordiali** per gli aspetti di diritto tributario.
- Da **Massimo Merola** e **Leonardo Armati** per i profili antitrust, aiuti di Stato e diritto regolatorio UE.



# ASSISTENTI DI VOLO

## LOMBARDI MOLINARI SEGNI e PEDERSOLI

- Gli istituti di credito coinvolti (UniCredit, Intesa Sanpaolo, Monte dei Paschi di Siena e Banca Popolare di Sondrio) sono stati seguiti da **Ugo Molinari**, **Alessandro de Botton**, **Maria Milano**, **Beatrice Neri** ed **Emma Berdinie** di Lombardi Molinari Segni, e da **Carlo Pedersoli** e **Edoardo Pedersoli** di Pedersoli e associati.



# A BORDO

## GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI



- Gianni Origoni Grippo Cappelli ha assistito Poste Italiane, azionista di Cai, con un team guidato dal senior partner **Francesco Gianni** e composto dal socio **Renato Giallombardo** con l'associate **Gabriele Arcuri** per gli aspetti corporate.
- Il partner **Luciano Acciari** per quelli tax.
- **Marco Zaccagnini**, con **Elena Cirillo** e **Luca Lo Pò** per il capital markets.





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



Ius Laboris ITALY

**TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO**

Milano . Napoli . Roma . Bergamo

[www.toffolettodeluca.it](http://www.toffolettodeluca.it)

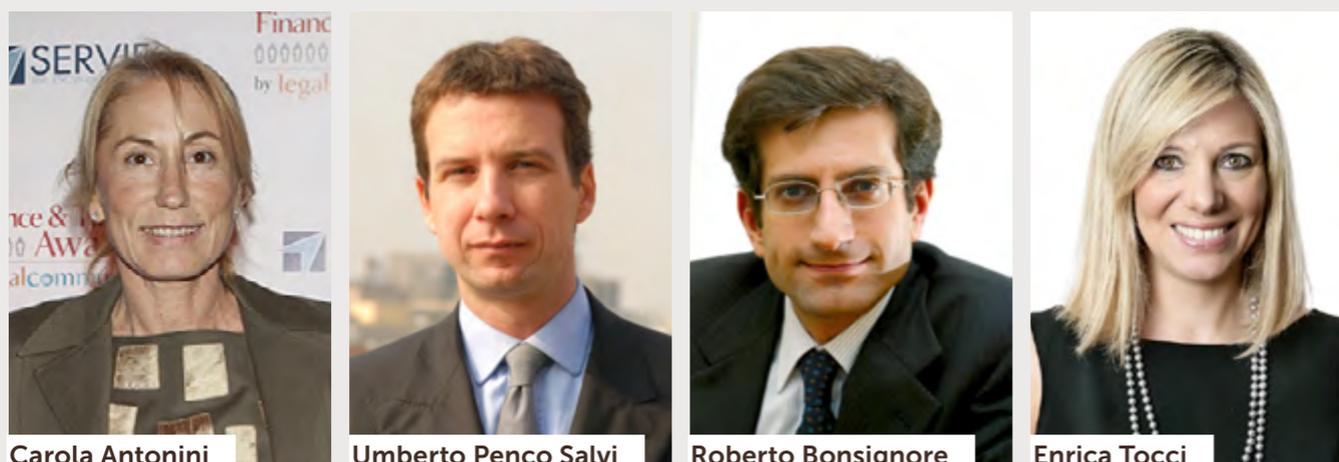
# E.ON ACCENDE LA DISMISSIONE DELLA DIVISIONE ITALIA

Il gruppo tedesco si affida a Chiomenti e Goldman Sachs per trovare il compratore. Tra i pretendenti ci sono F2i, Edison e A2A.

**S**i accende la corsa per la conquista della divisione italiana di E.On. E a tirare le fila delle trattative tra il gruppo tedesco e i potenziali pretendenti sul piano legale risulta esserci lo studio Chiomenti.

Secondo quanto rivelato da *legalcommunity.it*, infatti, lo studio è sull'operazione al fianco dei venditori con un team formato dal socio gestore dello studio, **Carlo Croff**, oltreché dai partner **Carola Antonini**, **Corrado Canziani**,





Carola Antonini

Umberto Penco Salvi

Roberto Bonsignore

Enrica Tocci

### Michele Delfini e Annalisa Reale.

Altre fonti giornalistiche, a fine 2013, invece, avevano indicato in Bonelli Erede Pappalardo l'advisor legale prescelto assieme all'advisor finanziario Goldman Sachs. Quest'ultimo è ancora sull'operazione, mentre, sul versante legale, secondo quanto verificato da *legalcommunity.it*, c'è Chiomenti.

Bonelli Erede Pappalardo potrebbe comunque essere in pista sull'operazione affiancando uno dei pretendenti (si fa il nome del fondo infrastrutturale F2i di **Vito Gamberale**).

Il numero dei soggetti interessati agli asset italiani di E.On, tuttavia, è piuttosto elevato. Tra gli altri, circolano i nomi di Edison che potrebbe essere seguito da Clifford Chance con un team guidato dal socio **Umberto Penco Salvi** e A2A che potrebbe affidarsi a Cleary Gottlieb con un team guidato da **Roberto**

### Bonsignore.

Anche GdfSuez, il cui dipartimento legale italiano è guidato da **Enrica Tocci**, starebbe seguendo con attenzione la procedura e qualora decidesse di giocare le proprie carte potrebbe affidarsi allo studio Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners. Le offerte dovrebbero ruotare attorno a un valore di circa 2 miliardi di euro anche se E.On punta a vendere gli asset italiani per un prezzo fino a 3 miliardi di euro. In pancia, la società ha

alcune centrali a ciclo combinato, il 46,8% del rigassificatore di Livorno, il 15% del progetto Tap (il gasdotto che porterà il gas dall'Arzebajan in Italia) e soprattutto 900mila clienti.

L'asta per la vendita di E.On Italia era prevista inizialmente per il secondo trimestre 2014, ma poi ha subito ritardi a causa delle difficoltà del mercato degli asset energetici in Europa. 🇪🇺



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

## INTERVENGONO

**Luca Basilio**, Crime Fraud and Investigation, Simmons & Simmons

**Carmen Di Marino**, Chief Legal Officer Dompé

**Filippo Fioretti**, Co-Head Life Science Simmons & Simmons

**Laura Orlando**, Co-Head Life Science, Simmons & Simmons

**Fausto Massimino**, Director Legal, Compliance and Governance Roche

**Davide Sportelli**, Head of Employment, Simmons & Simmons

**Stefano Svetoni**, Direzione Legale, Fiscale e Compliance Farmindustria

# TELECOM ITALIA, AFFARI IN LINEA PER GLI AVVOCATI

La mancata acquisizione di Gvt non esaurisce le opportunità di business che tra nuovo azionariato e possibili alleanze tengono sull'attenti numerosi studi: da Bep a Clifford, passando per Gop e Chiomenti.

**T**elecom Italia non è riuscita a battere la spagnola Telefonica nella corsa per la conquista della brasiliana Gvt messa sul mercato dai francesi di Vivendi. [Ma gli effetti di questo \(mancato\) merger di fine estate](#) non possono ancora dirsi finiti.

Soprattutto per gli avvocati d'affari. Certo, il 27 agosto, **Sergio Erede** e il suo team, che in questa vicenda hanno assistito Telecom Italia, saranno rimasti basiti nel vedere arrivare "nottetempo" il rilancio monstre dal concorrente-azionista spagnolo affiancato, come sempre,





Sergio Erede



Marco Patuano

da Clifford Chance.

Un colpo di scena arrivato proprio quando i giochi sembravano fatti e reso ancor più eclatante dalla quasi assenza di condizioni poste al rilancio degli spagnoli che oltre a mettere sul piatto 7,45 miliardi di euro hanno assunto l'impegno a pagare quanto pattuito, al termine dei tre mesi di esclusiva, accollandosi tutti i rischi regolamentari e rinunciando anche alla due diligence. In altre parole, Telefonica si è impegnata a rilevare Gvt al prezzo concordato anche se non otterrà l'ok delle autorità brasiliane entro tre

mesi. Circostanza tutt'altro che improbabile visto che la legge brasiliana concede al Cade (l'antitrust locale) un anno di tempo per l'autorizzazione preventiva dalla notifica dell'operazione. Gli avvocati italiani di Telefonica, ovvero i legali della sede milanese di Clifford Chance, guidati da **Paolo Sersale**, nel frattempo dovranno lavorare all'uscita del gruppo spagnolo da Telco. Il numero uno dell'azienda, **César Alierta**, ha fatto sapere che non intende restare socio di Telecom Italia dopo l'acquisizione di Gvt.

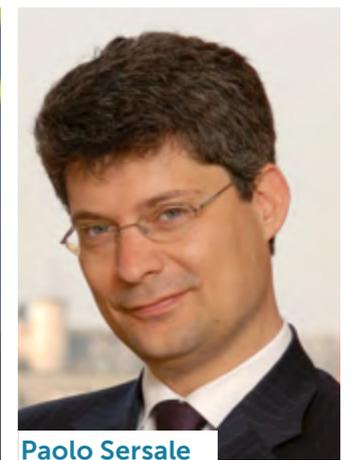
L'azionista di riferimento del gruppo, con il 22,4% del capitale, è la holding Telco, controllata da Telefonica, Intesa Sanpaolo, Mediobanca e Generali. I soci, però, [hanno disdetto il patto a settembre 2013](#) e la holding è destinata sciogliersi a breve. Per effetto di questo "passaggio", Telefonica potrebbe diventare il primo azionista del gruppo, con

poco meno del 15% del capitale. Tuttavia, la compagnia spagnola ha offerto a Vivendi l'opzione per acquistare l'8,3% di Telecom Italia, nell'ambito dell'accordo su Gvt, opzione che il gruppo francese, assistito da **Roberto Cappelli** di Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners ha giudicato attraente.

L'arrivo di Vivendi, società presieduta dal finanziere francese, **Vincent Bollore** (che ne è anche azionista al 5%), secondo un retroscena pubblicato da Il Sole 24 Ore potrebbe persino indurre gli altri soci di Telco (Mediobanca,



César Alierta



Paolo Sersale

Intesa SanPaolo e Generali) a rinviare la valorizzazione della quota detenuta direttamente in Telecom (come deciso un anno fa) e a valutare le opzioni strategiche scaturenti da questo nuovo scenario la cui caratteristica saliente è un ritrovato attivismo della compagnia guidata da **Marco Patuano**, che sembra preludere a una revisione del piano industriale 2014-2016 per aumentare il peso degli investimenti sui mercati chiave: Italia e Brasile.

Una delle ipotesi circolate nei giorni successivi alla mancata



Vincent Bolloré



Roberto Cappelli

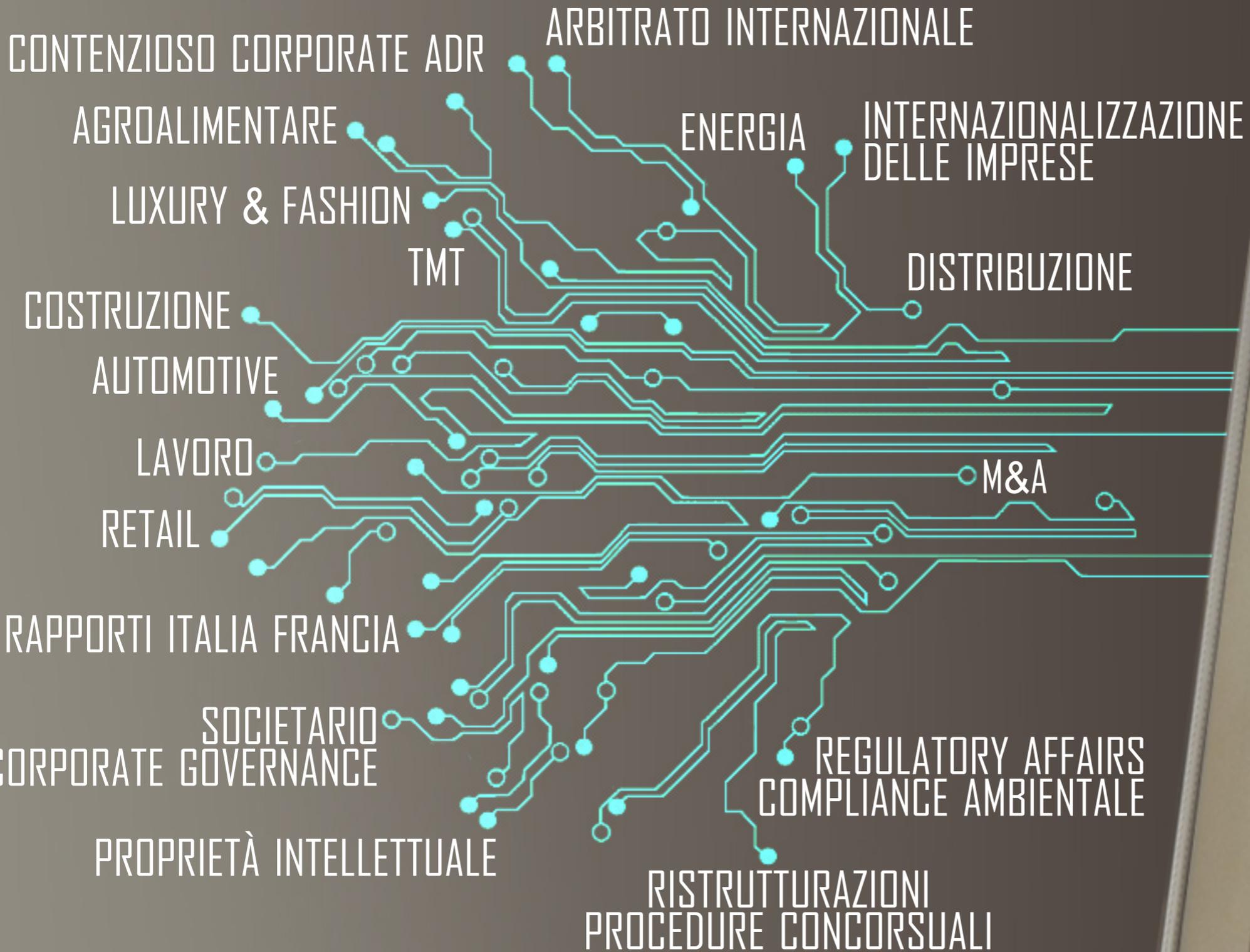
acquisizione di Gvt è stata quella di una possibile alleanza con Mediaset. In un'intervista al Corriere della Sera, il presidente di Telecom, **Giuseppe Recchi**, ha detto che si tratta di una questione di cui «si può parlare». Ipotesi che, con tutta probabilità, vedrebbe gli avvocati dello studio Chiomenti al fianco del gruppo televisivo di Segrate.

Quanto al Brasile, invece, Telecom ha chiarito in più occasioni che intende continuare a investire in quel mercato e di non essere disposta a cedere la controllata Tim Brasil a cui ha recentemente dato semaforo verde per partecipare all'asta per le nuove frequenze 4G.

Diverso il caso dell'Argentina, dove Telecom ha ceduto il 30,76% di Telecom Argentina ai messicani di Fintech. L'operazione, che ha visto agire sul piano legale **Davis Polk** e **Perez Alati** per Telecom Italia



e Cleary Gittlieb ed Errecondo Gonzales per Fintech, non si è ancora chiusa. In ballo ci sono poco più di 600 milioni di euro. Telecom Italia ha deciso di prorogare ancora per tre settimane la validità del contratto di compravendita sottoscritto il 13 novembre 2013 con Fintech. Si tratta della seconda proroga dopo quella che aveva portato al 1° settembre la scadenza, restandone immutati termini e condizioni. 🌐



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

M I L A N O

P A R I S

W W W . C A S T A L D I M O U R R E . C O M



# I PRIMI 10 BRAND LEGALI ITALIANI

## VALGONO 230 MILIONI

Ecco quali sono i marchi più preziosi sul mercato. Una ricerca esclusiva, curata da Icm Advisors in collaborazione con *legalcommunity.it* evidenzia punti di forza e potenzialità delle insegne nazionali

**U**na leva strategica fondamentale. Ma che ancora in pochi riescono a sfruttare al meglio. Un asset in grado di influire sul price-premium delle tariffe fino al 20%. Ma che in Italia non riesce ancora a essere determinante per la scelta dell'associazione professionale. In ogni caso, i marchi degli studi legali sono già una componente rilevante del patrimonio di queste organizzazioni. I brand delle prime 10 insegne nazionali per fatturato, infatti, valgono complessivamente 230,3 milioni di euro. È quanto emerge dalla ricerca realizzata da ICM Advisors in collaborazione con *Mag by legalcommunity.it*. ICM Advisors è la società di ricerca e competitive intelligence del network ICM International specializzato nella valutazione, valorizzazione e finanziarizzazione degli asset immateriali e proprietà intellettuale.

## IL VALORE DEL BRAND

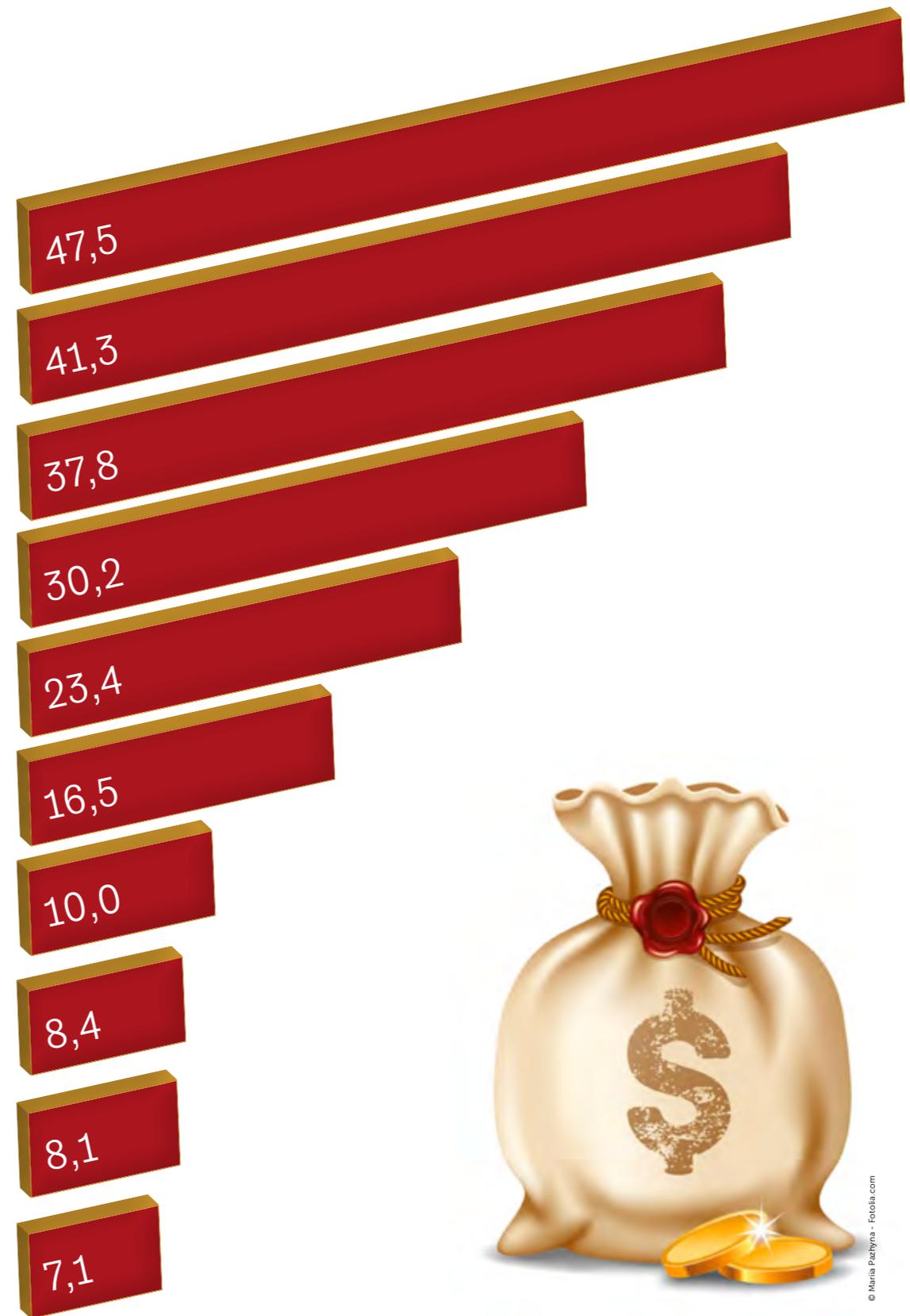
Dati in milioni di euro

BONELLI EREDE PAPPALARDO

STUDIO LEGALE



d'Urso Gatti e Bianchi  
STUDIO LEGALE ASSOCIATO



© Maria Pazhyra - Fotolia.com

## LA CLASSIFICA FINANZIARIA

Andando più nel dettaglio, dalla ricerca emerge una stima del valore finanziario dei marchi dei primi dieci studi legali attivi in Italia. Osservando il risultato finale, ci si trova dinanzi a una classifica che rispecchia, in proporzione, la stima sul giro d'affari di queste strutture. Mediamente, il rapporto tra valore del brand e fatturato si attesta attorno al 30%. In particolare, si va dal 35,2% di Bonelli Erede Pappalardo al 29,6% di Cba. Lo studio fondato da **Sergio Erede**, **Franco Bonelli** ed **Aurelio**

**Pappalardo** è quello che vanta il marchio con la valutazione economica più elevata e pari a 47,5 milioni di euro. Segue a ruota Chiomenti con 41,3 milioni, mentre Gianni Origoni Grippo Cappelli non arriva a superare la soglia dei quaranta milioni ma si attesta a 37,8. Sempre sopra quota trenta, poi, troviamo Pirola Pennuto Zei, al cui brand viene assegnato un valore di 30,2 milioni. A Nctm, studio guidato dal senior partner **Alberto Toffoletto**, nonché prima realtà italiana a puntare su un nome che al posto dei nomi dei soci fondatori utilizzasse una sigla

diventata di fatto un lemma indipendente e dotato di significato proprio, viene assegnato un valore di 23,4 milioni, mentre Legance, lo studio che per primo ha scelto di darsi un nome di fantasia, ha

un brand che vale 16,5 milioni.

Il 60% degli studi in questa classifica ha un marchio in cui compaiono i patronimici dei fondatori ovvero dei soci più influenti. Oltre a quelli citati, ci sono anche d'Urso Gatti e Bianchi, fondato da **Carlo d'Urso**, con un'insegna stimata 10 milioni e la law firm Pavia e Ansaldo, il cui marchio viene valutato 8,4 milioni.

## LA LONGEVITÀ CONTA... POCO

Quest'ultimo assieme al marchio Chiomenti è uno dei marchi più longevi presenti sul mercato. Queste insegne sono state fondate rispettivamente nel 1948 e nel 1960 e da allora sono rimaste attive e hanno operato sempre con lo stesso nome. Tuttavia, quello della longevità, spiegano i ricercatori di ICM, è solo uno dei 22 parametri su cui si basa la valutazione economico-finanziaria del brand di uno studio legale.

BRAND

© madpixie - Fotolia.com



Franco Bonelli



Alberto Toffoletto



Carlo d'Urso

In particolare, viene fatto notare, che per i clienti la longevità è un valore nella misura in cui lo studio si sia evoluto nel tempo in termini di specializzazione, ampiezza e innovazione dei servizi, mantenendo ovviamente la reputazione di qualità.

Il parametro della longevità, in particolare, è una delle sei voci che contribuiscono a valutare posizionamento e capacità di differenziazione di un brand. Oltre alla età del marchio, per esempio, su questa valutazione incidono anche il livello di competenza, la copertura dei settori e del territorio, la profondità e l'innovazione dell'offerta. Allo stesso tempo, però, va detto che il posizionamento e la differenziazione sono solo una delle cinque macro-voci sulla base delle quali ICM assegna il suo Brand Equity Score, ossia il punteggio rappresentativo della forza, delle potenzialità e dei rischi di un marchio. Le altre

quattro macro-aree di indagine sono l'attrattività e il potenziale di mercato; l'immagine sul mercato; la gestione del brand; e l'impatto sul business (si veda la tabella).

### **PRICE PREMIUM DEL 20% SULLE PARCELLE**

Il brand è il veicolo della «proposta

di valore» per i clienti finali e, come emerge da numerosi studi effettuati all'estero, influenza il price-premium sulle tariffe e i risultati economici complessivi. Quanto all'impatto sulle parcelle, un brand forte è in grado di consentire allo studio di prezzare i propri servizi a un livello

**BRAND**





# NEGLI OCCHI DELLE DONNE

venti ritratti fotografici di  
Giuseppe Di Piazza

**25 settembre - 31 ottobre 2014**  
da lunedì a venerdì h: 10 - 12 / 15 - 17  
sabato h: 11 - 13

**Auditorium Piero Calamandrei**  
La Scala - Studio Legale  
via Correggio 43, Milano

**Curatore Denis Curti**  
**Vernissage 25 settembre 2014, h.18.30**

**RSVP - [eventi@lascalaw.com](mailto:eventi@lascalaw.com)**

## LaScala

STUDIO LEGALE



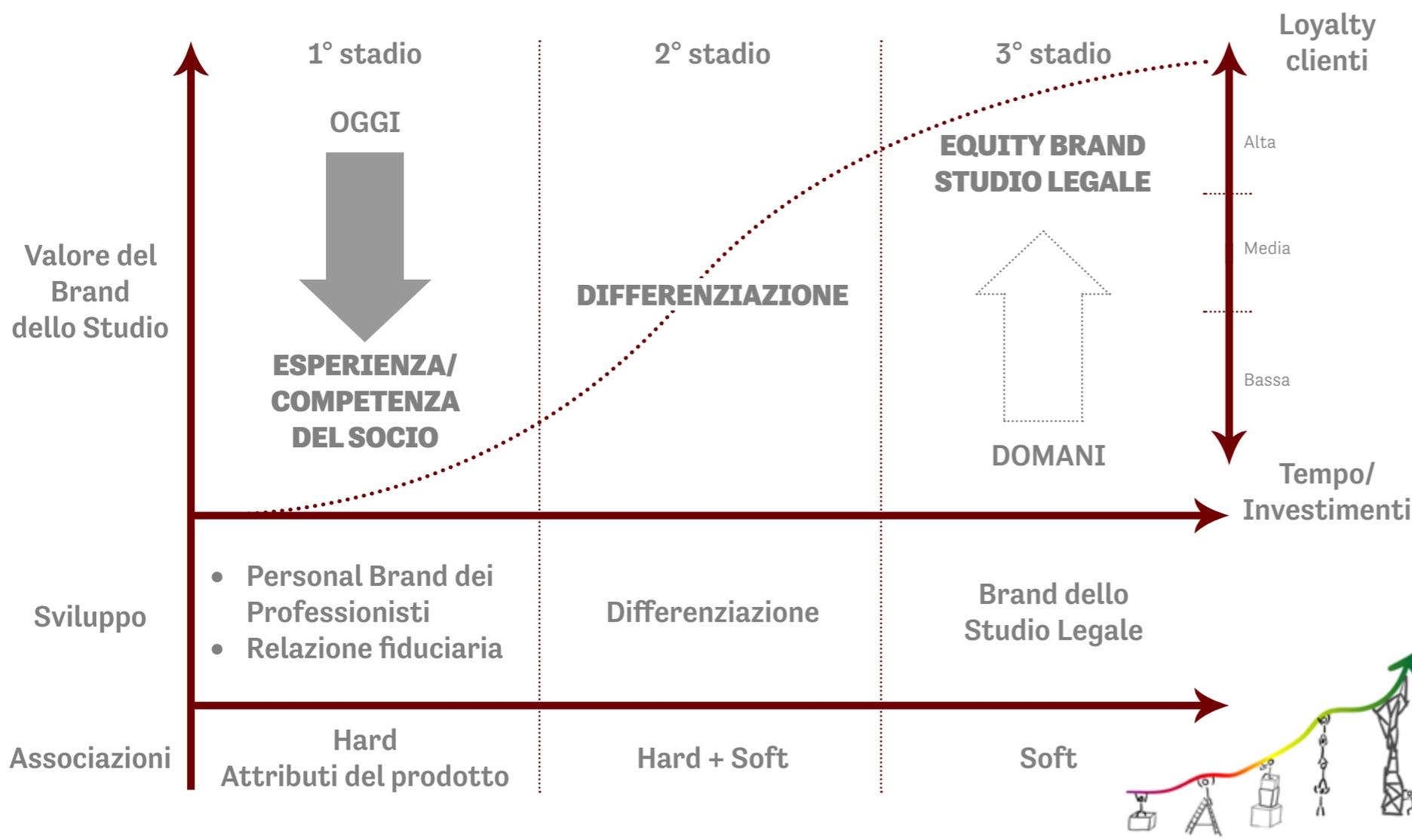


superiore del 10-20% più alto della media di mercato. In Italia, però, si sconta ancora un problema di "contesto". Infatti, ancora oggi, come evidenziano i ricercatori di Icm, il brand influenza

meno la scelta dello studio professionale. La competenza, il capitale intellettuale e la reputazione dei professionisti che compongono lo studio sono ancora elementi fondamentali nella

costruzione della percezione dello studio da parte del mercato. In particolare, il personal brand del singolo avvocato è un elemento critico che spesso predomina sul marchio dello studio nel rapporto con il cliente. Lo stadio di sviluppo della maggior parte dei brand degli studi analizzati da Icm è collocato in un'area a metà tra quella di forte influenza del personal brand dei soci e quella di differenziazione. Il che significa che la maggior parte delle insegne analizzate gode di una loyalty dei clienti medio-bassa. L'aumento della forza del brand dello studio vedrà crescere anche la fedeltà dei clienti ovvero il legame con l'organizzazione istituzionalmente intesa e non più con un singolo o alcuni avvocati. In particolare, emerge dalla ricerca di Icm, in Italia la

### STADI DI SVILUPPO DEL BRAND





## ATTRIBUTI E VALORI DEL BRAND

Studio Legale	Valori Hard (parità competitiva)	Valori emozionali e soft (differenziazione)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tutti i settori del diritto</li> <li>• Importanza internazionale</li> <li>• Leadership ed eccellenza</li> <li>• Indipendenza</li> <li>• Centrato su obiettivi del cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestione della complessità</li> <li>• Approccio innovativo e personalizzato</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Professionalità</li> <li>• Competenza</li> <li>• Indipendenza</li> <li>• Network esteso a livello internazionale</li> <li>• Servizi di qualità</li> <li>• Eccellenza</li> <li>• Approccio al servizio del Cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Esperti ma attenti alla formazione</li> <li>• Clientela di lunga durata</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Riconosciuta qualità e reputazione</li> <li>• Offerta integrata di assistenza legale</li> <li>• Network esteso a livello internazionale</li> <li>• Partnership consolidate</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Approccio interdisciplinare</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solide relazioni con studi legali esteri</li> <li>• Alto livello di competenza</li> <li>• Consulenza legale di primario livello</li> <li>• Attenti alle necessità di ogni singolo cliente</li> <li>• Spiccata vocazione internazionale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una delle più quotate boutique legali in Italia</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacità internazionali</li> <li>• Eccellenza professionale</li> <li>• Offerta integrata di assistenza legale</li> <li>• Approccio al servizio del Cliente</li> <li>• Esperienza e prestigio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assistenza eccellente, tempestiva e concreta</li> <li>• Efficienza</li> <li>• Accesso al sistema economico-finanziario</li> </ul>



### CHIOMENTI, D'URSO, LEGANCE E L'IMPATTO SUL BUSINESS

Anche se non tutti beneficiano del potenziale allo stesso modo. Per esempio, se si considera l'impatto sul business, tra gli studi con un brand che riesce meglio a contribuire ai risultati e sostiene il posizionamento di prezzo ci sono Bonelli Erede Pappalardo, Chiomenti, Gianni Origoni Grippo Cappelli, d'Urso Gatti e Bianchi e Legance. Sul versante della differenziazione, invece, tra i marchi che riescono a riflettere meglio il capitale intellettuale dei professionisti, nonché la profondità dell'offerta ci sono Chiomenti, Bonelli Erede Pappalardo, Gianni Origoni Grippo Cappelli, Pavia e Ansaldo e Nctm. Mentre Legance, Cba, Bonelli Erede Pappalardo, Ls Lexjus Sinacta e Nctm sono tra le

## ATTRIBUTI E VALORI DEL BRAND

Studio Legale	Valori Hard (parità competitiva)	Valori emozionali e soft (differenziazione)
 <p><b>Legance</b> AVVOCATI ASSOCIATI</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tutti i settori della consulenza legale d'affari</li> <li>• Esperienza internazionale</li> <li>• Eccellenza</li> <li>• Centrato sulle esigenze dei clienti</li> <li>• Alto livello di competenza</li> <li>• Riconosciuta esperienza</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rigorosi ma flessibili</li> <li>• Esperti ma aperti a nuove visioni</li> <li>• Professionalità e passione</li> <li>• Modello organizzativo snello</li> <li>• Autonomia dei professionisti</li> </ul>
 <p>LEXJUS SINACTA</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Numerose sedi italiane</li> <li>• Assistenza legale integrata pluridisciplinare</li> <li>• Alta professionalità</li> <li>• Assistenza tempestiva e personalizzata</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sinergie professionali trasversali</li> <li>• Profondo radicamento territoriale</li> </ul>
 <p><b>NCTM</b> Studio Legale Associato</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tutti i settori del diritto</li> <li>• Team di lavoro multidisciplinari</li> <li>• Vasta tipologia di servizi legali e fiscali</li> <li>• Vocazione internazionale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Approccio rigoroso, puntuale e preciso</li> <li>• Assistenza rapida</li> <li>• Sinergie e approcci innovativi</li> <li>• Coerenza</li> </ul>
 <p>PeA</p> <p><b>PAVIA e ANSALDO</b> STUDIO LEGALE</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Indipendenza</li> <li>• Esperienza</li> <li>• Vasta tipologia di servizi</li> <li>• Client-oriented</li> <li>• Internazionalità</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una delle maggiori e altamente qualificate law firm in Italia</li> </ul>
 <p>Pirola Pennuto Zei &amp; Associati studio di consulenza tributaria e legale</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualità del servizio</li> <li>• Rispetto della legalità</li> <li>• Indipendenza</li> <li>• Professionalità e competenza</li> <li>• Vasta tipologia di servizi sia in campo nazionale sia internazionale</li> <li>• Rispetto degli interessi degli stakeholder</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sinergia, supporto e arricchimento reciproco con i clienti</li> </ul>

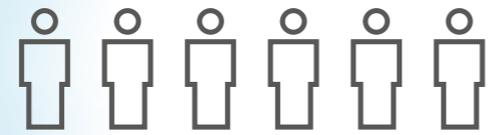


realtà che si distinguono maggiormente per capacità di gestione e protezione del proprio marchio. Infine, quanto alla capacità di sostenere la fedeltà dei clienti e alla espressione di una comunicazione coerente con il posizionamento, tra i marchi più sviluppati spiccano Gianni Origoni Grippio Cappelli, Bonelli Erede Pappalardo, Pirola Pennuto Zei, Chiomenti e Pavia e Ansaldo. Quest'ultima voce, va però specificato, è quella su cui generalmente tutti gli studi presi in esame sembrano avere maggiore bisogno di lavorare. 🧑🏻



SAVE THE DATE  
19.01.2015

Energy *2015*  
Awards



by legalcommunity *.it*

IN COLLABORAZIONE CON





## «È L'ORA DEL BRAND BUILDING»

«Gli studi legali che vogliono rafforzare il proprio marchio devono partire con un processo sistematico di brand building». Pier Angelo Biga, presidente e managing partner di Icm Advisors, è convinto che sul mercato italiano ci siano numerose realtà con grandi potenzialità da sviluppare sul piano dell'immagine. Ma avverte: «C'è molta strada da fare».

**C**osa può fare uno studio legale per rafforzare il proprio brand? Installare un processo sistematico di brand building, superare il luogo comune brand uguale comunicazione.

### **Cosa significa in concreto?**

Il tipico processo di brand building prevede la costituzione di un brand committee composto da soci/professionisti chiave dello studio; la valutazione del posizionamento competitivo dello studio da parte del management del brand committee e

dei practice leader; la definizione dei principali attributi differenzianti del brand; lo sviluppo di un brand positioning statement significativo, vero, durevole, e differenziante che sintetizzi gli attributi differenzianti ed il posizionamento; un test del brand positioning statement, degli attributi e del posizionamento fra clienti e prospect e altri soggetti esterni di riferimento con focus group ed altri strumenti di indagine.

### **Non un'attività banale....**

Va inoltre definita una strategia di comunicazione e di marketing content-driven con adeguate risorse e continuità.

### **La comunicazione è importante anche all'interno dello studio?**

Direi fondamentale. La strategia di brand va comunicata a tutti i professionisti e dipendenti dello studio e a tutti gli stakeholder esterni con particolare attenzione verso i clienti, i prospect, comunità



business-finanziaria-istituzionale e la legalcommunity di riferimento.

### **Il lavoro sul brand non può avere carattere episodico, insomma...**

Il brand si costruisce con un approccio sistematico e

investimenti continuativi nel tempo.

### **E cosa fanno oggi gli studi legali, in concreto?**

Gli studi più grandi e innovativi hanno posto le basi per una

strategia di brand building definendo la promessa del brand, comunicando i loro valori professionali con i canali digitali, le newsletter, la presenza in convegni, associazioni, ranking.

### Le iniziative più innovative?

Abbiamo fatto un'analisi



interessante sul branding per l'attrattività e la gestione dei talenti: 3 studi hanno il focus sul reclutamento tipo domanda/presentazione di interesse, 3 studi sono più focalizzati sui requisiti dei candidati e quattro studi sulle opportunità future.

### Quanti tutelano il marchio?

Ancora pochi. La nostra indagine ha rivelato che solo la metà ha registrato il marchio.

### Più in generale: come viene gestito il brand in Italia? In cosa si deve migliorare?

Siamo nelle prime fasi, occorre creare una cultura di brand management specifica per i servizi legali

non adattare brand practices di settori consumer o B2B industriali. Bisogna rafforzare la comunicazione del valore del know-how di industry e specifico di servizio. Rafforzare l'innovazione di servizio e comunicarla con un approccio più innovativo e differenziante.

### Ad esempio?

Con più marketing research-driven, vale dire comunicare il know-how e l'esperienza con ricerche e studi su tematiche e nuovi bisogni ad alto potenziale e attraenti per i clienti.

### Quanto conta la notorietà?

La notorietà è importante ma è solo una parte del valore del brand, essere noti non è sufficiente. Bisogna correlare i risultati economici con la brand equity. Un brand vale se produce risultati economici e se è un vettore di sviluppo strategico sostenibile nel tempo. 🧑‍🔬



# CURTIS

Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle LLP

ALMATY

ASTANA

ASHGABAT

BEIJING

BUENOS AIRES

DUBAI

FRANKFURT

HOUSTON

ISTANBUL

LONDON

MEXICO CITY

MILAN

MUSCAT

NEW YORK

PARIS

WASHINGTON, D.C.

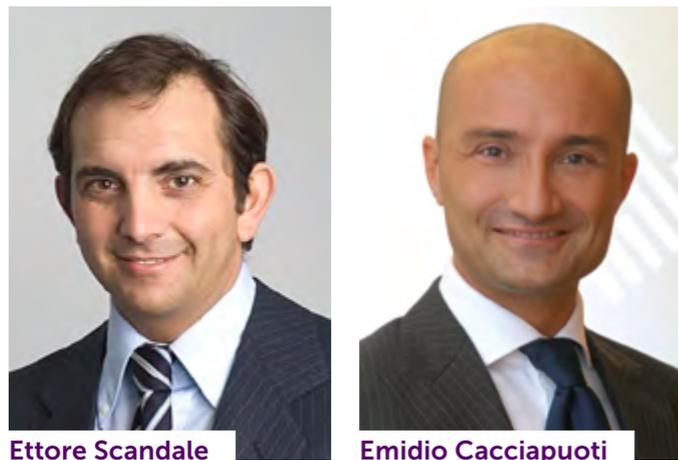
[WWW.CURTIS.COM](http://WWW.CURTIS.COM)

# KING & WOOD INVESTE SU FINANCE E LABOUR

Nuovi soci per la sede italiana dello studio di matrice cinese. Si tratta di Giancarlo Castorino e Andrea Nicodemi. Allo stesso tempo, continuano le defezioni della vecchia guardia.



**S**ono passati quasi tre anni dall'ultima volta che negli uffici di corso Matteotti, a Milano, sede dello studio King & Wood Mallesons SJ Berwin si è assistito all'arrivo di nuovi professionisti. Risale a fine 2011, l'entrata di **Ettore Scandale** e **Davide Proverbio** (rispettivamente ex soci di R&P Legal e Norton Rose) arrivati, quando la targa all'ingresso dell'edificio riportava ancora la sola insegna della law firm inglese, per affiancare **Massimo Chiaia** ed **Emidio Cacciapuoti** a cui Londra aveva accordato l'incarico di rilanciare la sede italiana di Sj Berwin dopo l'uscita di **Alberto Morano** (nel frattempo passato a Dewey & LeBoeuf in qualità di of counsel e oggi in Gattai



Ettore Scandale

Emidio Cacciapuoti

Minoli) e lo sfaldamento della vecchia compagine associativa passata da 7 a 2 partner.

Con questo assetto, Sj Berwin ha cercato di ricostruire il proprio posizionamento nella Penisola. Ma il vero punto di svolta in questo processo è arrivato poco più di un anno fa, quando a luglio 2013 tutti i 197 soci di King & Wood Mallesons hanno dato il loro assenso alla fusione con gli inglesi.

La sede di Milano, in questo modo, è finita in pancia ad un colosso legale che non solo conta 2.700 avvocati in giro per

il mondo, 550 soci e 30 sedi, ma detiene anche, a detta di Acritas, il primato come più forte brand legale in Asia.

Una leva importante per la base italiana dello studio, un tratto distintivo da valorizzare al massimo per tornare ad emergere tra le numerose insegne che negli ultimi 15 anni sono arrivate ad affollare il mercato della consulenza legale d'affari.

Un primato (quello di primo studio cinese presente direttamente in Italia) che sarebbe anche potuto essere sfruttato come acceleratore di crescita, magari per negoziare da una posizione di forza l'integrazione con un'altra struttura italiana. Ma in accordo con i vertici mondiali, Milano ha scelto la politica dei piccoli passi.

A inizio anno, la sede italiana (che ha chiuso l'ultimo esercizio con

un fatturato di poco inferiore a 4 milioni di euro) contava in tutto 17 professionisti. L'obiettivo dello studio, come ha dichiarato **Rob Day**, managing partner Emea dello studio, [nel numero 13 di Mag by legalcommunity.it](#), è raddoppiare. Almeno le dimensioni dell'organico che, con i nuovi ingressi, dovrebbero salire già a 25.

La prima mossa in questa direzione arriva con l'ingresso di **Giancarlo Castorino**, [anticipato da legalcommunity.it lo scorso 5 agosto](#).

L'avvocato ha un nome di



Rob Day

Giancarlo Castorino

peso nel mercato finance italiano. Arriva da d'Urso Gatti e Bianchi, ma in precedenza è stato socio di Mbl & Partners e soprattutto di Allen & Overy. In King & Wood, Castorino ritrova anche professionisti con cui ha collaborato in passato e in particolare quando era socio dello studio magic circle, come **Stefano Dettoni**.

Il rafforzamento della sede milanese sul versante finance era stato prospettato da Day, nell'intervista a *Mag*, assieme alla rifondazione della practice di diritto del lavoro che, fino a ottobre 2011, era coperta da **Valentina Pomares**, successivamente passata a Carnelutti prima, ed Eversheds Bianchini dopo. A tale proposito, secondo quanto appreso da *Mag by*

*legalcommunity.it*, lo studio avrebbe già individuato un partner a cui affidare la practice di labour. Si tratterebbe di **Andrea Nicodemi**, nome noto e con una forte reputazione presso i clienti e i concorrenti, che negli ultimi 10 anni ha militato nelle fila dello studio CBA, dopo aver lavorato



sia in Klegal sia in Gianni Origoni. Sul fronte corporate, invece, lo studio ha appena preso **Sergio Chisari**, come associate, da Tonucci. Anche se nel prossimo futuro potrebbe arrivare anche un socio in questo settore, oltretutto nel Litigation.

Ma non ci sono solo movimenti in entrata. Infatti, a quanto pare, il flusso in uscita di professionisti della "vecchia guardia" da King & Wood non si è ancora arrestato del tutto.

Dopo il passaggio di **Arturo Meglio** in Bird & Bird (mentre [dallo scorso marzo](#) è in K&L Gates), lo studio potrebbe dire addio al partner **Massimo Chiaia** che, come ricordato all'inizio, è stato protagonista del primo ciclo post-Morano dello studio assieme al fiscalista Cacciapuoti. Chiaia è dato in uscita dal prossimo mese di ottobre. Ma se si controlla sul sito web dello studio si nota che già da qualche tempo non viene più indicato come socio dello studio. Chi, invece, non compare già più tra i professionisti della sede milanese è **Andrea Luciano**, professionista di grande reputazione sul mercato, che guidava il gruppo di financial markets dello studio. 🌐

The logo for K&L GATES is displayed in white, uppercase letters on a solid orange rectangular background.

**K&L GATES**

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](http://www.klgates.com)

## Connessi con il mondo

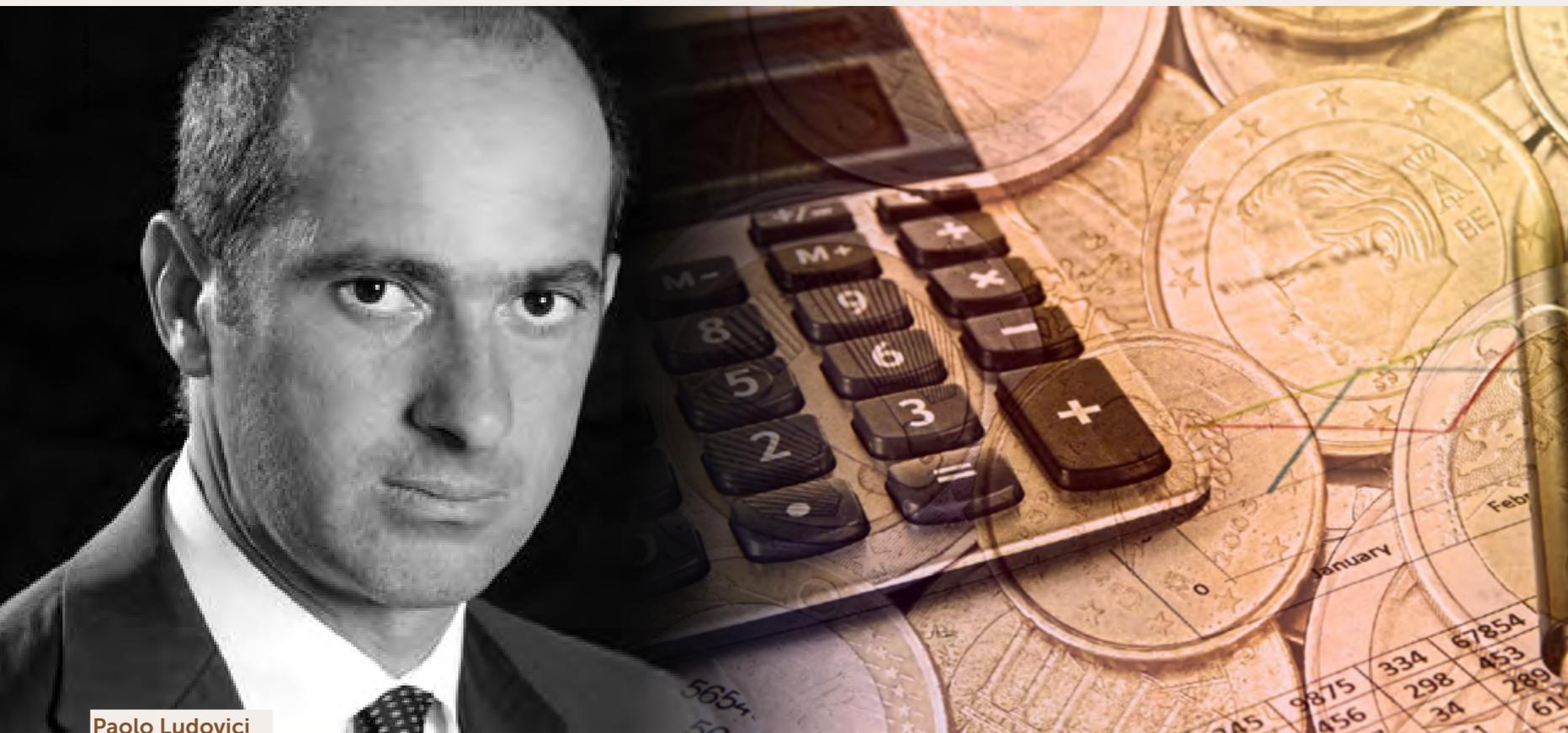
K&L Gates offre consulenza innovativa e di qualità per le questioni legali più complesse, ovunque esse abbiano luogo. Grazie alla nostra estesa piattaforma internazionale con uffici sparsi in cinque continenti, i nostri oltre 2.000 avvocati sono pronti ad aiutarvi a raggiungere gli obiettivi globali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

# COSA CAMBIA SULLA SCENA TAX DOPO UN ALTRO DIVORZIO ECCELLENTE

Ludovici lascia Maisto e prepara la sua boutique. Questa separazione segue di poco quella tra Petrecca e Di Tanno. E con l'avvio della collaborazione tra Tremonti e Shearman & Sterling, le grandi insegne multidisciplinari (italiane e non) puntano sul settore attratte dai potenziali ricavi.



Paolo Ludovici

**È** ancora il tax a far impazzire il sismografo del mercato dei servizi legali. Dopo il divorzio tra **Stefano Petrecca** e **Tommaso Di Tanno** [avvenuto lo scorso marzo](#), la notizia dell'imminente uscita di **Paolo Ludovici** da Maisto e Associati, [lanciata in esclusiva da legalcommunity.it](#) lo scorso 6 agosto, oltre a confermare il momento di grande dinamicità che caratterizza il settore, evoca l'impressione che lo scenario, in

questo specifico ambito dell'attività di consulenza, si appresta a vivere una intensa stagione di cambiamenti.

## LUDOVICI, IL DOTTORE SI METTE IN PROPRIO

L'addio di Ludovici a Maisto è sicuramente la notizia dell'estate.

Il socio dello studio fondato da **Guglielmo Maisto** ha scelto, dopo 23 anni di collaborazione (14 dei quali come socio), di dare vita alla propria boutique. Un progetto sul quale viene mantenuto ancora uno stretto riserbo ma che vedrà la luce il prossimo primo novembre. A seguire Ludovici nella sua nuova avventura ci sono alcuni tra i collaboratori più senior dello studio Maisto, tra cui **Laura Conidi, Andrea Prampolini, Stefano Tellarini, Michele Aprile** e **Luca Formica**. Ludovici & Partners dovrebbe aprire i battenti della sede in via Sant'Andrea a Milano all'inizio di novembre. Quale sarà l'effetto della comparsa di questo nuovo player sul mercato? E' difficile da dire. Facendo i proverbiali conti della serva, la nuova struttura dovrebbe riuscire a partire con un fatturato potenziale di base non inferiore ai 4 milioni di euro, agendo anzitutto nell'area della consulenza fiscale in materia finanziaria così come in quella legata alle ristrutturazioni e alla gestione



Stefano Petrecca



Tommaso Di Tanno

dei grandi patrimoni. Nuovi lateral sono da mettere in conto sul fronte contenzioso dove la nuova boutique (che quindi parte con 6 professionisti e uno staff di cinque persone) avrà bisogno di rafforzarsi.

## DAL RIASSETTO DELL'INTER ALLA COLLABORAZIONE CON LINKLATERS

Ludovici, indicato come star individual nell'ultima edizione di Chambers Europe 2014 ed emerso come figura di spicco dello studio assieme allo stesso Maisto nel Report Tax curato dal *Centro ricerche di legalcommunity.it*, di recente ha seguito gli aspetti fiscali del riassetto societario e del rifinanziamento del debito dell'Internazionale F.C. collaborando con i professionisti di Latham & Watkins che hanno assistito il club calcistico milanese sul versante legale. Il dottore, in precedenza, si è occupato, sempre per i profili tax, della cessione di una partecipazione di Business Integration Partners in favore di Argos Soditic. Mentre qualche mese prima, Ludovici, aveva seguito i profili fiscali di una cartolarizzazione da 700 milioni di euro del Credito Valtellinese, operazione che aveva visto in campo anche Bonelli Erede Pappalardo, come originator's counsel e Linklaters come transaction counsel. Quella con la sede italiana della law firm magic circle guidata da **Andrea Arosio** è una collaborazione

consolidata che Ludovici dovrebbe continuare a svolgere anche nella sua nuova avventura da indipendente.

## UN MERCATO CHE SI ALLARGA

Di sicuro, quindi, lo spin off di Ludovici ha le potenzialità per dare un contributo all'allargamento del mercato così come è accaduto con l'operazione Petrecca-Macchi di Cellere che ha determinato il rilancio di una delle practice di maggiore tradizione presenti in Italia, andando ad affiancare al decano, **Bruno Gangemi**, una squadra di dieci professionisti guidata dallo storico braccio destro di Di Tanno. Detto questo, tuttavia, bisogna anche notare che Maisto e Di Tanno continuano ad avere tutti i numeri per conservare una posizione da protagonisti nel settore. Il primo, in particolare, non dovrebbe perdere un numero eccessivo di collaboratori e soprattutto dovrebbe vedere confermati tutti i suoi soci. Si tratta, tra gli altri, di professionisti come **Riccardo Michelutti**, **Pietro Piccone Ferrarotti** e **Marco Cerrato** che, assieme al name partner dello studio, hanno una consolidata reputazione sul mercato e visibilità internazionale. Nel caso di Di Tanno, invece, lo scenario potrebbe essere più variabile. Da un lato, infatti, lo studio potrebbe rispondere allo spin off del marzo scorso



con l'integrazione di un'altra boutique (in passato si è fatto il nome di Andreani). Dall'altro, lo studio potrebbe fondersi con un'altra struttura, magari una grande realtà multipractice. Qui, i rumors che si rincorrono da mesi hanno più volte fatto emergere il nome di Gianni Origoni Grippo Cappelli. In ogni caso, la situazione dovrebbe essere definita entro la fine dell'anno.

## LA SFIDA DELLE REALTÀ MULTIDISCIPLINARI

Del resto, l'unione delle forze con associazioni multidisciplinari e magari a propulsione internazionale è una tendenza che si è già cominciata a vedere. L'esempio più rilevante è rappresentato dalla recente «alleanza strategica» siglata da [Tremonti Vitali Romagnoli Piccardi con la sede italiana di Shearman & Sterling](#), guidata da **Domenico Fanuele**. Questa sorta di joint venture si è vista all'opera su numerose

operazioni di rilievo come l'Opa lanciata da Blackstone su Atlantic 1 e il progetto di quotazione (poi fermato per le mutate condizioni dei mercati) del gruppo farmaceutico Rottapharm.

Più in generale, si può dire che, come ha sottolineato Tommaso Di Tanno in [una intervista esclusiva pubblicata sul numero 18 di Mag by Legalcommunity.it lo scorso 9](#)

[giugno 2014](#), «gli spazi sono destinati a ridursi, per le boutique che intendono continuare a operare come tali sul mercato» anche perché l'offerta di servizi nel tax vede sempre più presenti anche le grandi realtà multidisciplinari. A cominciare da quelle italiane.



© Comgnero Silvana - Fotolia

## Tendenze

# TAX INVERSION, SE LE IMPOSTE GUIDANO L'M&A

**P**er capire quanto la questione fiscale possa divenire centrale nelle strategie commerciali di uno studio legale basta considerare un fenomeno che gli osservatori del mercato M&A hanno battezzato «tax inversion». Detto in soldoni, sempre più spesso, tra i fattori che possono guidare o addirittura propiziare un'operazione di fusione societaria ci sono quelli fiscali. Dare vita a una nuova realtà societaria fissandone la sede legale e fiscale in Paesi che offrono legittimi vantaggi sul fronte delle gabelle è una moda che sta sempre più attraversando il globo. Alimentare (il caso Burger King-Tim Hortons è il più recente), farmaceutico, automotive, sono alcuni dei settori dove la tax inversion ha guidato le strategie di fusione e acquisizione transnazionale. Il fenomeno è esploso negli Usa anche se, etichette a parte, anche nel vecchio continente si possono contare diverse operazioni che hanno seguito una logica simile. Ma soprattutto, considerato che certe tendenze non tardano a propagarsi anche in Europa, è ragionevole aspettarsi una crescente richiesta di consulenza per la strutturazione di operazioni secondo la logica della tax inversion anche qui da noi. Inutile, quindi, ribadire che la strategicità dei team fiscali è destinata a crescere con l'aggiunta di un fattore: sempre più importante sarà la capacità di agire su base internazionale. 🇬🇧

## CRESCE BEP, CHIOMENTI CONSOLIDA E GLI STRANIERI SI RAFFORZANO

Il caso di Bonelli Erede Pappalardo, probabilmente, è il più eclatante. La practice fiscale dello studio, nel corso del 2013, è risultata tra le prime tre per ricavi prodotti dallo studio che al termine dello scorso esercizio si è confermato primo in Italia per fatturato con un giro d'affari di 135 milioni di euro ([secondo le stime del Centro ricerche di legalcommunity.it](#)). L'exploit, guidato da professionisti come **Stefano Simontacchi**, che è anche co-managing partner, **Andrea Manzitti** e **Andrea Silvestri** ha portato la law firm ad affiancare, nel settore, Chiomenti che, tra le grandi insegne italiane è forse quella con la più consolidata presenza ai piani alti di questo mercato. Lo studio guidato da **Carlo Croff**, infatti, conta su una squadra di 27 professionisti con elementi di punta come **Massimo Antonini**, **Giuseppe Giannantonio**, **Paolo Giacometti** e **Marco Di Siena**.

Come accennato, anche Gianni Origoni Grippo Cappelli, che al momento conta su una squadra di 21 professionisti guidati da **Luciano Acciari** potrebbe presto aumentare la propria capacità



Stefano Simontacchi



Luciano Acciari



Luigi Merola



Maricla Pennesi

L'ATTIVISMO DEGLI STUDI INTERNAZIONALI IN QUESTA AREA DI PRATICA NON VA PRESO COME UNA COSA SCONTATA VISTO CHE, PER ANNI, MOLTE LAW FIRM HANNO CONSIDERATO L'ATTIVITÀ NEL TAX, IN ITALIA, COME QUALCOSA DA GESTIRE SOSTANZIALMENTE IN OUTSOURCING.

di fuoco nel settore con l'integrazione di un team di peso dall'esterno (il nome che circola con maggiore insistenza, come già detto, è quello di Di Tanno). E l'elenco delle realtà che stanno investendo per

contare sempre di più nel settore potrebbe continuare passando per Nctm (dove ha fatto il suo ingresso **Luigi Merola**) e contemplando anche numerose realtà internazionali come Baker & Mckenzie (che ha recentemente preso

**Maricla Pennesi**) e Dla Piper che sta valutando una grossa acquisizione nel settore.

### UN TESORETTO DA 360 MILIONI DI EURO.

L'attivismo degli studi internazionali in questa area di pratica non va preso come una cosa scontata visto che, per anni, molte law firm hanno considerato l'attività nel



tax, in Italia, come qualcosa da gestire sostanzialmente in outsourcing. Ma la sensibilità rispetto alle potenzialità di una forte competenza tax in house è molto cambiata ampliando enormemente l'offerta nel settore. Allen & Overy (con professionisti come **Francesco Bonichi** e **Francesco Guelfi**), Hogan Lovells (con il team guidato da **Fulvia Astolfi**) o McDermott Will & Emery (con **Carlo Maria Paoella** e **Andrea Tempestini**) sono solo alcune delle realtà che hanno costruito una presenza strategica in questo settore e che sono potenzialmente in grado di approfittare di questa fase di grande cambiamento nella geografia del mercato tax per guadagnare posizioni. L'obiettivo, per tutti, è aumentare la porzione del tesoretto da più di 360 milioni di euro che la consulenza fiscale e tributaria è in grado di muovere tenendo conto solo del raggio d'azione dei primi 25 studi attivi nella Penisola ([si veda il report Tax curato dal Centro ricerche di legalcommunity.it](#)). 

# SHIPPING AND THE LAW 2014

IN THE RECENT AND CURRENT MARKETS

SLL

STUDIO LEGALE LAURO

8<sup>th</sup> OCTOBER – NAPLES

COMPLESSO MONUMENTALE DONNAREGINA  
9.00 – 18.00

CONFERENCE

Gala dinner sponsored by

CR Marine & Aviation



7<sup>th</sup> OCTOBER

PALAZZO DU MESNIL 16.00 / 19.00

Premier Workshop  
ECOSHIPS: INVESTING IN NEW TECHNOLOGIES

organised with



CONFITARMA  
Gruppo Giovani Armatori

ATENA  
ASSOCIAZIONE  
ITALIANA DI  
TECNICA NAVALE

shippinglauro

shippingandthelaw



LinkedIn:  
Shipping and the Law  
International conference

[www.shippingandthelaw.org](http://www.shippingandthelaw.org)

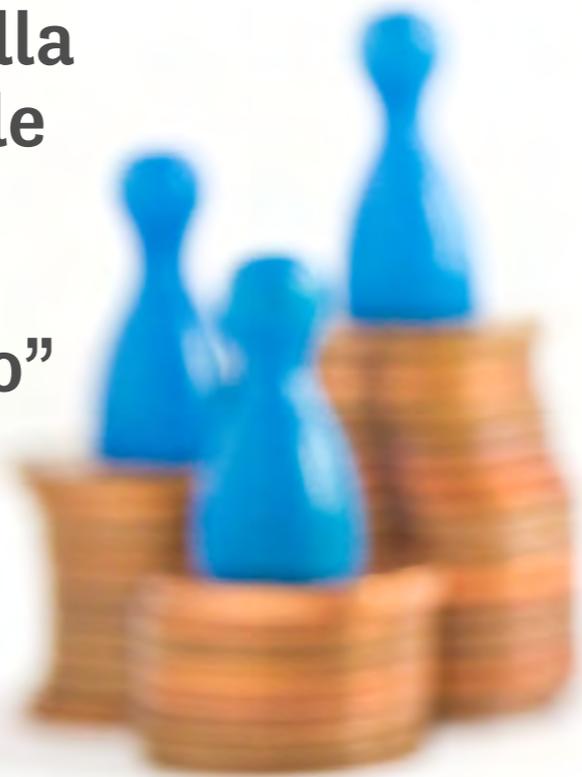
[www.studiolegalelauro.it/shipping2014](http://www.studiolegalelauro.it/shipping2014)

Media partner

legalcommunity.it

# AVVOCATI, SOLO IL 10% È “SOLIDALE”

Stando agli ultimi dati sulla situazione reddituale delle toghe italiane, 17.903 professionisti dichiarano introiti superiori al “tetto” fissato dalla Cassa e versano il contributo per i meno abbienti. Intanto scatta l'iscrizione obbligatoria alla previdenza di categoria.



**S**e è vero che in Italia c'è un avvocato in ogni famiglia (o quasi), purtroppo non è sempre vero che questo giurista sia sempre benestante, ovvero sia nella condizione di mantenersi con il proprio lavoro. Il fenomeno della proletarizzazione della classe legale diventa sempre più evidente come emerge dagli ultimi dati diffusi nella newsletter della Cassa Forense.

Esaminando i redditi dichiarati ai fini IRPEF dagli avvocati per l'anno 2012 (ultimi disponibili) si notano quattro dati eclatanti:

- Gli avvocati iscritti alla Cassa al 31.12.2012 risultano 177.088 con un reddito medio di 46.921 euro. Di questi, però, solo il 10,1% (17.903) ha dichiarato un reddito superiore ad 91.550, che costituisce il tetto reddituale per quell'anno, mentre la media del restante 89,9% (159.181) ha un reddito di 23.901 euro;



- Quest'ultimo dato peggiora sensibilmente se si calcola la media reddituale dei 230.435 (di cui 177.088 come detto iscritti anche alla Cassa) iscritti agli Albi. Infatti, in questo caso, il reddito medio, esclusi i quasi 18mila avvocati che hanno superato 91.550 euro, si ferma a 18.438 euro;
- Gli avvocati iscritti agli Albi ma non alla Cassa al 31.12.2012 erano 53.347 con reddito medio di 3.182 euro;
- Gli avvocati iscritti alla Cassa che dichiarano oltre 91.550 hanno una media reddituale di circa 10 volte superiore a quella dei colleghi iscritti alla Cassa con redditi dichiarati al tetto.

Questa minoranza del 10% (o del 7,8% se si considerano i 17.903 in relazione alla totalità degli iscritti agli Albi) rappresenta la sola parte

della categoria tenuta a versare alla Cassa anche il cosiddetto contributo di solidarietà del 3%, contribuendo così non solo a finanziare per intero la propria pensione ma anche a sostenere quella degli avvocati con redditi



più bassi. Sempre tenendo conto di un calcolo in media, gli avvocati che dichiarano un reddito elevato, ossia coloro i quali appartengono a questa minoranza del 10% degli iscritti alla Cassa, autofinanziano

la loro pensione per il 113%, ossia versano mediamente il 13% in più di quello che percepiranno.

Questo stato di cose sta creando diversi malumori all'interno della categoria. Tanto che cominciano a registrarsi istanze riformatrici del sistema di solidarietà. Ma se venisse abbassata l'aliquota del contributo di solidarietà, la Cassa, per mantenere gli attuali livelli di copertura sarebbe costretta ad aumentare la contribuzione a carico degli altri iscritti o a diminuire le prestazioni previdenziali, non potendo in alcun modo permettersi di intaccare la sostenibilità del sistema.

Sistema che adesso è chiamato alla prova dell'assorbimento di circa altri 50mila professionisti, ovvero di quegli avvocati che, siccome hanno un reddito inferiore a 10.300 euro l'anno, fino a questo

© newclanvicata - Fotolia.com

momento non erano obbligati a iscriversi alla previdenza di categoria. La nuova legge professionale ha cambiato le regole e ora tutti gli iscritti agli Albi, se vogliono continuare a fare gli avvocati, hanno l'obbligo di iscriversi anche alla Cassa. Per favorire i 50mila in difficoltà economica, il Regolamento attuativo dell'articolo 21 della legge forense, pubblicato in «Gazzetta Ufficiale» (n.192 del 20 agosto), stabilisce che per i primi otto anni, costoro dovranno versare alla Cassa solo 700 euro l'anno al posto di 2.800. Ovviamente il trattamento previdenziale sarà ridotto in proporzione a quanto versato, restando ferma una copertura totale nei casi di malattia grave o di calamità, eccezioni in cui può scattare anche l'esenzione di un anno. Chi non volesse iscriversi alla Cassa avrà 90 giorni di tempo per comunicare la decisione di cancellarsi anche dall'albo. Diversamente, l'ente procederà con l'iscrizione d'ufficio. 🌐

### COPERTURA FINANZIARIA DEL TRATTAMENTO PENSIONISTICO

Tipologia di carriera	Pensione annua iniziale	Montante contributi versati	Valore attuale ratei di pensione	Livello di copertura finanziaria
Minima	€ 11.206	€ 183.486	€ 195.597	93,8%
Standard F	€ 21.425	€ 370.680	€ 373.962	99,1%
Media	€ 27.365	€ 469.530	€ 477.648	98,3%
Standard M	€ 32.211	€ 563.033	€ 562.234	100,1%
Alta	€ 36.393	€ 719.241	€ 635.228	113,2%

### PROFILI REDDITUALI INDIVIDUATI DALLA CASSA FORENSE

Tipologia di carriera	Reddito iniziale	Reddito finale	Reddito medio
Minima	€ 11.000	€ 26.622	€ 21.157
Standard F	€ 8.000	€ 72.718	€ 44.532
Media	€ 9.500	€ 96.085	€ 56.956
Standard M	€ 11.000	€ 123.702	€ 71.007
Alta	€ 11.000	€ 178.328	€ 104.980

# LA GESTIONE DEL PERSONALE ALLA LUCE DELLE ULTIME NOVITÀ NORMATIVE

## SEMINARIO DI SPECIALIZZAZIONE 2014

### INTRODUZIONE

Il Seminario si svolgerà dal 7 novembre al 4 dicembre (5 moduli di mezza giornata ciascuno)

- **Modulo 1. Venerdì 7/11/2014**  
Il rapporto di lavoro, le tipologie di lavoro, la tutela del know how aziendale
- **Modulo 2. Venerdì 14/11/2014**  
La flessibilità in azienda ed il controllo dei lavoratori
- **Modulo 3. Venerdì 21/11/2014**  
La gestione del rapporto di lavoro e l'esercizio del potere disciplinare
- **Modulo 4. Venerdì 28/11/2014**  
Come gestire il contenzioso e i licenziamenti individuali
- **Modulo 5. Giovedì 4/12/2014**  
I licenziamenti collettivi e le relazioni sindacali

**Il corso è a numero chiuso.**

La partecipazione all'intero percorso consente l'attribuzione di **20 crediti formativi** ai sensi del regolamento per la **Formazione Professionale Continua del Consiglio Nazionale Forense**.

### ISCRIZIONE

- Tel. 02.67178384
- Email: aidplombardia@aidp.it

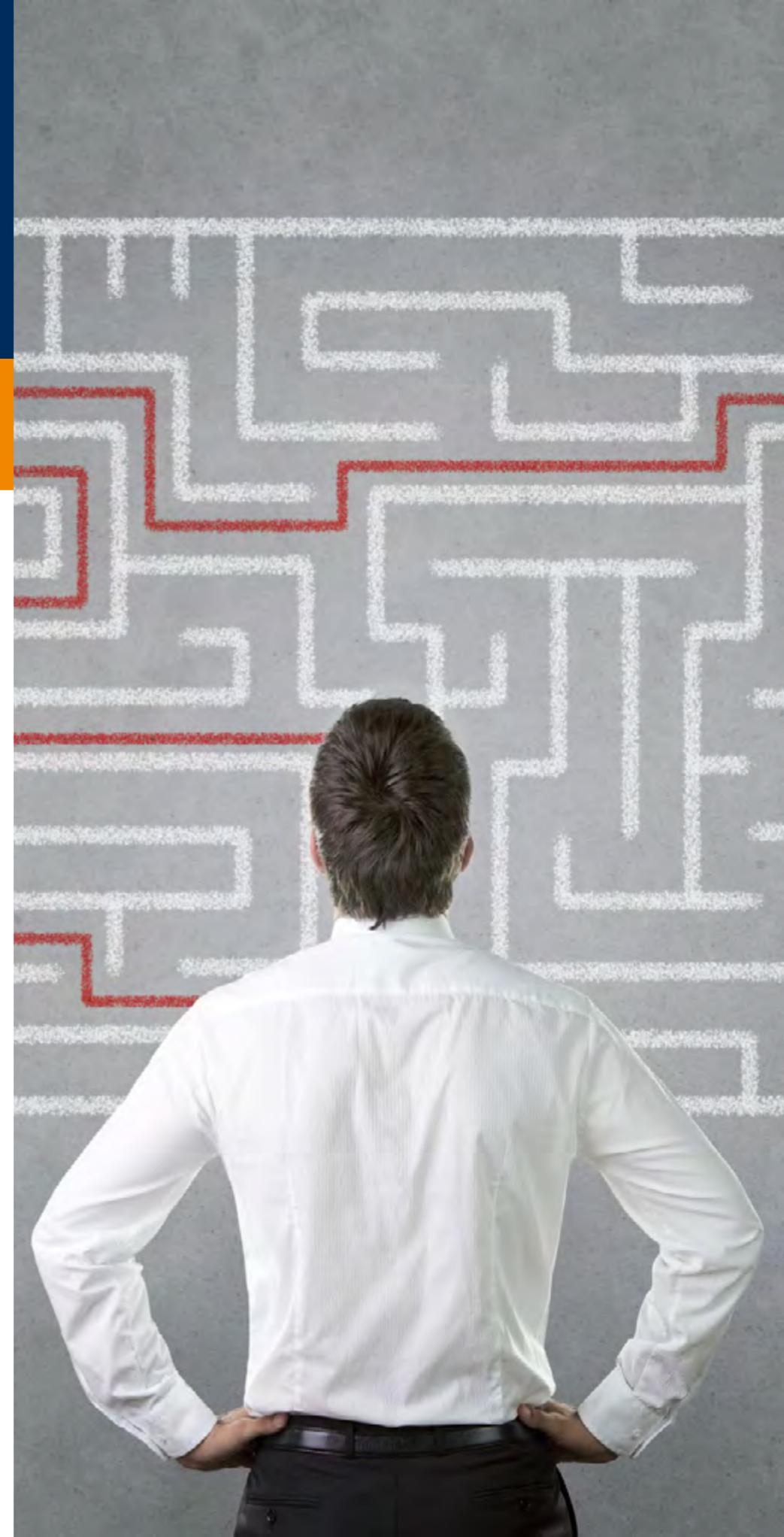
### DOCENTI

- Sergio Barozzi, Lexellent
- Marco De Bellis, Marco De Bellis & Partners
- Giacinto Favalli, Trifirò & Partners Avvocati
- Luca Failla, LabLaw Studio Legale
- Carlo Fossati, Studio Legale Ichino - Brugnattelli e Associati
- Antonella Negri, Studio Legale Bonelli Erede Pappalardo
- Renato Scorcelli, Studio legale Scorcelli, Rosa & Partners
- Andrea Stanchi, Stanchi Studio Legale
- Franco Toffoletto, Toffoletto De Luca Tamajo e Soci
- Angelo Zambelli, Grimaldi Studio Legale

### COSTI

- Intero percorso 550 Euro + IVA
- Singolo modulo - 150 Euro + IVA
- Dal secondo modulo in poi per acquisto di singoli moduli oltre il primo 120 Euro + IVA

Media Partner



# 7 ACCORGIMENTI PER MIGLIORARE IL POSIZIONAMENTO DEL SITO DI STUDIO SU GOOGLE

di mario alberto catarozzo\*

**E**sserci è un conto, essere visibili un altro. Partiamo da qui e facciamo innanzitutto un po' di chiarezza per capire come migliorare la propria visibilità sul primo motore di ricerca nel web: Google.

## PRESENZA E VISIBILITÀ SUL WEB: DUE CONCETTI UN PO' DIVERSI

Avere oggi un sito Internet per il proprio Studio professionale è indispensabile, averlo ben

fatto, elegante, funzionale, è opportuno. Ma non basta neppure questo. Una volta che ci siamo preoccupati di avere una **presenza** adeguata su questo universo tutto da scoprire che è il web, dobbiamo occuparci di dare al sito Internet di Studio quanta più **visibilità** possibile. Detto in altro modo, dobbiamo essere trovabili dai potenziali clienti, coloro, in sostanza, che stanno cercando la nostra consulenza. È il classico meccanismo dell'incontro tra



domanda e offerta: sono migliaia le ricerche di servizi legali sul web, non altrettante le offerte adeguate, a differenza di quanto si creda. Ciò che conta sul web è la visibilità, che tradotta nel linguaggio dei motori di ricerca significa "essere facilmente trovati" e quindi risultare in pole position nei risultati di ricerca, la c.d. SERP di Google (*Search Engine Results Page*). Tutto questo nella logica e nella terminologia della Rete si chiama "posizionamento".

### **POSIZIONAMENTO, INDICIZZAZIONE, OTTIMIZZAZIONE: FACCIAMO UN PO' DI ORDINE**

Con **posizionamento** si indica l'ordine (la posizione, appunto) in cui il sito di Studio uscirà nella SERP di Google, cioè nella pagina dove troviamo i risultati delle ricerche effettuate. Non confondiamo, quindi, tale posizionamento con l'**indicizzazione**, che indica

invece l'"atto di nascita" di una pagina web per Google. In primo luogo, dunque, Google riconosce l'esistenza di una pagina web, la indicizza appunto, e poi la posiziona nella graduatoria (SERP) dei risultati coerenti con ciascuna ricerca. Quanto più il nostro sito uscirà tra i primi posti della SERP di Google, tanto più risulteremo visibili e, quindi, aumenteranno le nostre chance di business.

Il posizionamento del nostro sito e dei nostri servizi è legato all'ottimizzazione del sito, attività che viene affidata ai tecnici (web master e SEO specialist) e alla popolarità e autorevolezza del sito. **Ottimizzazione**, indica tutte quelle attività compiute dagli specialisti sul codice html delle pagine del sito, sulle key words etc.; **popolarità** del sito invece riguarda il flusso di visite generate dal sito (il numero di visitatori, il numero di pagine viste etc.), l'autorevolezza, attiene invece al *page rank* del sito, cioè al valore attribuito da

|||||

**AVERE OGGI UN SITO INTERNET PER IL PROPRIO STUDIO PROFESSIONALE È INDISPENSABILE, AVERLO BEN FATTO, ELEGANTE, FUNZIONALE, È OPPORTUNO. MA NON BASTA NEPPURE QUESTO. UNA VOLTA CHE CI SIAMO PREOCCUPATI DI AVERE UNA PRESENZA ADEGUATA SU QUESTO UNIVERSO TUTTO DA SCOPRIRE CHE È IL WEB, DOBBIAMO OCCUPARCI DI DARE AL SITO INTERNET DI STUDIO QUANTA PIÙ VISIBILITÀ POSSIBILE.**

|||||

Google al sito espresso con un numero in una scala da 0 (nullo) a 10 (eccellente) ed è legato in particolare ai c.d. *back links*, cioè a

quanti altri siti rimandano al nostro attraverso un link. Concettualmente i *back links* hanno la stessa funzione del passaparola: consigliano (mediante link) il nostro sito ritenuto autorevole su un determinato contenuto.

conquistata una buona posizione va mantenuta.

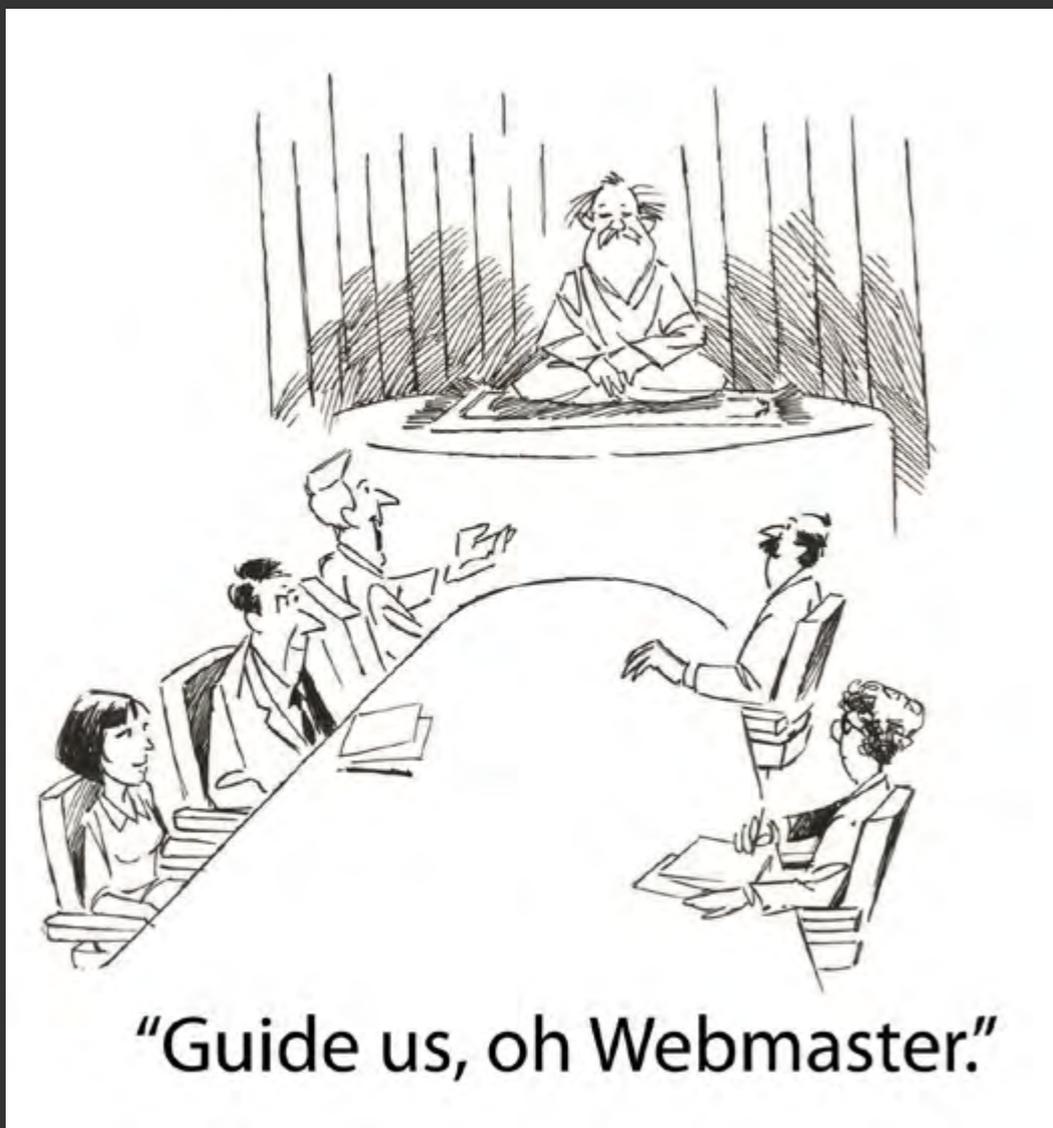
La seconda considerazione è che nelle attività dirette a migliorare il posizionamento, vanno distinte attività legate alla produzione di contenuti di qualità (attività autoriali), da attività SEO (*Search Engine Optimisation*), dirette a velocizzare e migliorare la scalata della SERP di Google. Se le prime devono essere svolte dai professionisti di Studio, le seconde devono essere compiute da tecnici: *web master* e *SEO specialist*. Arriviamo dunque a ciò che possiamo fare noi comuni mortali, ancora legati all'alfabeto imparato alle elementari e non avvezzi all'alfabeto di Internet e tantomeno di Google.

### DA COSA DIPENDE IL POSIZIONAMENTO

Scalare la SERP di Google è come una maratona. Vediamo perché. La posizione occupata nei risultati di ricerca cambia in continuazione, dal momento che è legata anche al numero e alla qualità dei competitors con cui si gareggia. Ciò vuol dire che non possiamo sederci sugli allori e una volta

### DUE TIPOLOGIE DI SITI INTERNET DI STUDIO

Il primo bivio di fronte a cui ci troviamo è quello di scegliere che tipo di sito vogliamo dare al



"Guide us, oh Webmaster."

nostro Studio: sito vetrina o sito di contenuti? I **siti vetrina** sono ne più ne meno che presentazioni on line dello Studio, articolate in pagine che descrivono la storia, le aree di attività, l'organizzazione, i professionisti, i contatti. Punto, finito qui. Posizionare siti di questo tipo non è facile, perché mancheranno contenuti utili a tale scopo. Qui il SEO è indispensabile e non potrà fare miracoli, ma dare una mano sicuramente sì.

Passiamo ora ai **siti di contenuto**. Sono tali tutti quelli che accanto ai contenuti "vetrina" di cui sopra, presentano sezioni del sito dedicate ad articoli di approfondimento, news, press, video e ogni altro tipo di servizi che permettono al sito di essere continuamente aggiornato e arricchito di materiali.

## COME MIGLIORARE IL POSIZIONAMENTO

Quali accorgimenti si possono

|||||

**LA POSIZIONE OCCUPATA NEI RISULTATI DI RICERCA CAMBIA IN CONTINUAZIONE, DAL MOMENTO CHE È LEGATA ANCHE AL NUMERO E ALLA QUALITÀ DEI COMPETITORS CON CUI SI GAREGGIA. CIÒ VUOL DIRE CHE NON POSSIAMO SEDERCI SUGLI ALLORI E UNA VOLTA CONQUISTATA UNA BUONA POSIZIONE VA MANTENUTA.**

|||||

mettere in atto quali autori di contenuti, per migliorare il posizionamento nella SERP di Google? Eccone 7 davvero importanti:

1. **aggiornate continuamente** il sito con contenuti nuovi: articoli di approfondimento, commenti a novità, news (10 righe), press, ebook (self publishing), video;
2. **non copiate mai** i contenuti da altre pagine web, ma sviluppate contenuti originali;
3. fate molta attenzione in particolare al **titolo degli articoli** che pubblicate e alle prime

- righe di apertura dell'articolo; la ragione è che saranno le informazioni visibili per prime nei risultati di ricerca e che nella gerarchia del testo che avete scritto sono i dati più importanti per Google;
4. scegliete quali saranno le **key words**, le parole chiave per cui volete che il testo che state scrivendo sia trovato dagli utenti sul web;
  5. **inserite le key words**, nel titolo dell'articolo o della news e possibilmente nella url (link), oltre che nelle prime righe

dell'articolo;

6. cercate di ripetere più volte all'interno dell'articolo la parola chiave, in modo da alimentare la **density**, che darà a Google indicazioni su quale sia il contenuto principale che caratterizza il vostro scritto;
7. **strutturate i testi** con puntati, numerati, titoli, sottotitoli, grassetto, corsivo; Google predilige i testi molto curati e organizzati, rispetto a testi piatti e infiniti.

Ultimi accorgimenti, in particolare per chi ha un sito di Studio costruito su piattaforma Wordpress (ma non solo): fate installare *plugin* per la gestione SEO del testo. In questo modo avrete la possibilità di fornire a Google tutta una serie di indicazioni, quali title, description, key word, tag e ogni altra informazione, che faciliterà il posizionamento delle pagine del vostro sito sul Motore di ricerca più famoso. Ricordate, infine, per aumentare la popolarità del sito, di coordinarlo con i principali social network, che fungeranno da veri e propri catalizzatori di visibilità. 📺

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



“You look exactly like your website.”

© andrewgenn - Fotolia.com



**GLI STUDI LEGALI NON SONO TUTTI UGUALI. SCOPRITE PERCHÉ.**

Scegliete un consulente diverso dagli altri. Giglio&Scofferi garantisce una consulenza specialistica in materia di diritto del lavoro, con una attenzione che vi farà dimenticare di essere solo clienti.

**GIGLIO & SCOFFERI**  
STUDIO LEGALE DEL LAVORO



# BAGUTTA, PER CHI HA FAME ANCHE DI CULTURA

di giacomo mazzanti

La città di Milano vanta una solida tradizione culinaria per quanto riguarda la cucina toscana: la Trattoria Bagutta, con i suoi quasi 100 anni di storia (nasce nel lontano 1924) ne rappresenta sicuramente uno dei più fulgidi esempi.

Parlare di ristorante può sembrare riduttivo visto che la Trattoria Bagutta è stata sin da subito il luogo di ritrovo di scrittori pittori, e giornalisti. Costoro, a metà degli anni '20, una sera decisero per gioco di multarsi fra loro.

Da allora chi arrivava in ritardo, chi faceva un'assenza o chi ne disertava la tavola per stare con un'amica pagava un'ammenda.

Una sera Orio Vergani, un giornalista allora già noto disse, "Va bene, io pago la mia multa, ma perché non mettiamo via questi soldi e destiniamo poi il gruzzolo a un fondo da destinarsi all'autore del libro che a noi piacerà di più?". Da qui la nascita del più antico premio letterario italiano a cui si aggiunge una mostra d'arte permanente (che definiscono il "museo"): tra quadri, quadretti, schizzi e grandi affreschi non c'è un centimetro di parete libero; di qui - penne e pennelli - è passata la Milano del Novecento, lasciando tutte le sue firme.

Sul fronte della cucina tutto ruota intorno alla tradizione toscano/lombarda: rigatoni alla Bagutta (cioè con ragù di carne e piselli), penne alla toscana, zuppa di farro, fiorentina, fritto alla toscana, coniglio alla cacciatora, orate, branzini e così via fra terra e mare con un occhio alla stagionalità. Tutto cucinato con onore.

Si spende intorno ai 45 euro, bere escluso.



## IN AGENDA

### Bagutta

Via Bagutta, 14  
Tel. 02/76002767  
info@bagutta.it  
www.bagutta.it

PER INFORMAZIONI

800.19.22.22

[www.energit.it](http://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**

# LEGAL RECRUITMENT

by legalcommunity.it



La rubrica *Legal Recruitment by legalcommunity.it* registra questa settimana 4 posizioni aperte, segnalate dagli studi legali Baker & McKenzie, Bird & Bird e De Matteis. Le figure richieste corrispondono a 2 associate e 2 junior associate.

Le practice di competenza comprendono Competition Antitrust, Corporate M&A e Proprietà intellettuale.

Per future segnalazioni scrivere a: [info@legalcommunity.it](mailto:info@legalcommunity.it).

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

## BAKER & MCKENZIE

**Sede.** Milano.

**Posizione aperta 1.** Avvocato

**Area di attività.** Corporate M&A

**Numero di professionisti richiesti.**

No specificato.

**Breve descrizione.** Baker & McKenzie Milan office is looking for professionals for its Corporate and M&A Practice Group. The candidates should have between one to three years' experience as qualified lawyer in the area of Mergers & Acquisition and Corporate Law. Fluency in English is required.

### Desired Skills.

- Law degree with high marks from a leading Italian university and licensed to practice law / Bar exam successfully passed.
- 1/3 years of post-qualification professional experience acquired in a leading law firm, international or domestic.
- Fluent in English. A second language is an asset.

**Riferimenti.** Email: [italy.careers@bakermckenzie.com](mailto:italy.careers@bakermckenzie.com). RIF MAGC0914.

**Sede.** Milano.

**Posizione aperta 2.** Junior associate  
**Area di attività.** Antitrust.

**Numero di professionisti richiesti.** 1.

**Breve descrizione.** We are looking for a junior professional for our Competition & Trade Practice Group. The candidate must have between two to three years' competition law experience. Our work involves all aspects of EU and national competition laws, representing national and international clients in merger control proceedings, cartel investigations, antitrust litigation, antitrust compliance programs, vertical and horizontal

agreements and counseling clients on business practices. The candidate will also be required to develop an individual profile and to contribute to promoting, marketing and selling the Firm's services in a manner that is consistent with the Firm's business development objectives. We are a team of lawyers working efficiently with our colleagues around the world. We offer our associates the opportunity to improve their skills across the full range of competition law matters as well as continuous training and mentoring in a cohesive and supportive environment. Fluency in English is required. Proficiency in other languages - in particular French - is an asset.

**Riferimenti.** Email: [italy.careers@bakermckenzie.com](mailto:italy.careers@bakermckenzie.com). RIF MAGA914.

## BIRD & BIRD

**Sede.** Roma.

**Posizione aperta.** Avvocato.

**Area di attività.** Proprietà intellettuale, Diritto della pubblicità.

**Numero di professionisti richiesti.** 1.

**Breve descrizione.** Bird & Bird ricerca un Avvocato con esperienza Mid Level che partendo da una consolidata esperienza nel contenzioso civile e commerciale sia in possesso anche delle competenze necessarie per svolgere attività giudiziale e stragiudiziale nel settore della proprietà industriale ed intellettuale ivi ricompreso il diritto della pubblicità.

Saranno apprezzate esperienze specifiche nel settore delle pratiche commerciali scorrette e nelle questioni legate alla tutela del consumatore. Si richiede una buona conoscenza della lingua inglese scritta e parlata. Il professionista sarà inserito nello Studio di Roma nel dipartimento TMT a decorrere da settembre/ottobre.

**Riferimenti.** Se siete interessati vi preghiamo di inviare il vostro Curriculum Vitae a: [italy.recruitment@twobirds.com](mailto:italy.recruitment@twobirds.com).

## DE MATTEIS

**Sede.** Roma/Firenze.

**Posizione aperta** 1. Junior associate.

**Area di attività.** Diritto antitrust, sistemi di pagamento, telecomunicazioni, data protection.

**Numero di professionisti richiesti.** 1/2.

**Breve descrizione.** Cerchiamo giovani talenti che condividano i nostri valori di eccellenza ed integrità. Il nostro successo dipende dalle capacità e dalla dedizione del nostro team.

**Richiediamo.**

- Laurea in giurisprudenza con il massimo dei voti.
- Ottima conoscenza della lingua inglese (livello C2 o C1).
- Madrelingua italiana.
- Esperienza in antitrust, sistemi di pagamento, telecomunicazioni o data protection gradita ma non necessaria.
- Disponibilità nell'apprendere e confrontarsi con diverse aree del diritto.

**Riferimenti.** Inviare Cv con una breve email di motivazione all'indirizzo: [adematteis@dematteislex.com](mailto:adematteis@dematteislex.com)

Lo Studio Legale **Fava&Associati** lancia la nuova App disponibile per Apple e Android!!!

L'App di **FAVA&ASSOCIATI** è stata creata esclusivamente per i nostri clienti che vogliono trovare informazioni aggiornate sulle attività dello Studio, ma anche e soprattutto sulle più recenti evoluzioni del diritto del lavoro a livello globale.

**FAVA&ASSOCIATI** annovera tra i propri clienti grandi-medie aziende, nazionali ed estere, leader nei diversi settori di mercato, fornendo consulenza ed assistenza in tutti gli ambiti del diritto del lavoro ed è riconosciuto dalle aziende partner competente e advisor di Top Manager e dei componenti del Consiglio di Amministrazione.

Lo Studio è composto da un team di avvocati altamente specializzati, con una esperienza ultradecennale nel settore Labour&Employment, in grado di intercettare ed individuare le specifiche esigenze dei diversi clienti.

