

M&A: CHIOIOMENTI, GOP E NCTM PROTAGONISTI DELLE OPERAZIONI

Se si guarda al valore dei deal annunciati, Clifford Chance si piazza al primo posto. Andrea Giardino, Paolo Ghiglione e Francesco Gianni, invece, sono i professionisti più attivi nei primi nove mesi del 2014.



LABOUR AWARDS 2014

Il settore ha i suoi protagonisti. Noi li abbiamo celebrati lo scorso 16 ottobre.



«Lo studio legale si trasforma in impresa»



Tacopina, un americano a Bologna



Avvocati innamorati dell'Orlando

Consumo di carburante ciclo misto (litri/100km) 4,1 - 6,0; emissioni CO₂ (g/km) 109 - 139.
BMW Financial Services: la più avanzata realtà nei servizi finanziari. BMW raccomanda  **EDGE PROFESSIONAL**.

BMW EfficientDynamics
Meno emissioni. Più piacere di guidare.

BMW Serie 2
Active Tourer



www.bmw.it

Piacere di guidare



CAMBIATE LA VOSTRA IDEA DI BUSINESS TRAVEL.

**NASCE BMW SERIE 2 ACTIVE TOURER.
UN MODO NUOVO E ATTIVO DI VIVERE IL BUSINESS.**

Un'azienda moderna e attiva deve essere dinamica, flessibile e in grado di adattarsi ad ogni contesto. Proprio come **BMW Serie 2 Active Tourer**, la prima Sport Active Tourer che unisce al piacere di guidare tipico di BMW, funzionalità, comfort e versatilità. La spaziosità degli interni e i ridotti consumi, uniti al suo design innovativo, danno vita ad una vera rivoluzione, da vivere ogni giorno anche nel business.

BMW BUSINESS EXPERIENCE.

Anteprima veloce

Elenco segnalibri

Numero

Segnalibro

Condivisione della pagina via social o mail

Cerca

Indice

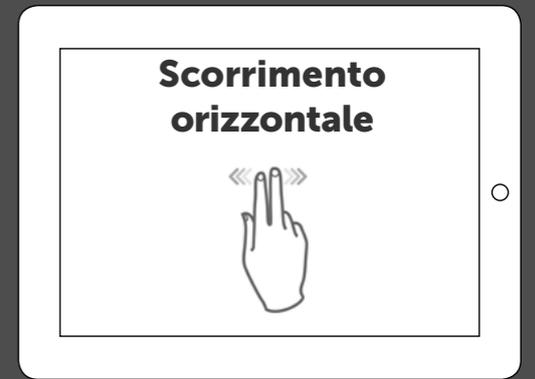


Edicola di MAG

Numeri Scaricati

Numeri in corso di lettura

Clicca per tornare alla copertina



LA CONCORRENZA? SI BATTE PUNTANDO SULLA SICUREZZA

di nicola di molfetta

Da tempo non si parla d'altro. Come fa, uno studio legale, a distinguersi dalla fitta concorrenza sul mercato? Il valore aggiunto è diventato il feticcio di un'avvocatura che cerca una risposta "magica" a una crisi che non riesce ancora a domare e dalla quale non è ancora in grado d'uscire. Un contratto è un contratto? Oppure è possibile aumentare il valore di questo prodotto? E se sì in che modo?

Dopo essersi concentrate per anni sulla sola variabile del prezzo delle prestazioni, molte realtà si sono

rese conto che ci sono anche altre e più fondamentali risposte a questa domanda. Una di queste è: garantendone la sicurezza riguardo alle informazioni collegate alla vicenda regolata, gli interessi delle parti e i loro dati sensibili.

Ogni volta che uno studio legale acquisisce un cliente e ogni volta che questo cliente decide di affidargli un mandato, il bene più prezioso che viene riposto nelle mani degli avvocati di quello studio è rappresentato dalle informazioni che riguardano quel cliente e la sua attività. Queste informazioni

rappresentano un patrimonio di dati sensibili e strategici che chiunque si rivolga a un'organizzazione legale si aspetta siano trattati con la dovuta attenzione e la necessaria cautela.

Sono almeno 14 gli "scenari di pericolo" che possono concretizzarsi in uno studio legale e rispetto ai quali ogni struttura dovrebbe essere, già oggi, in grado di garantire una piena compliance: mappatura dei rischi, stima della probabilità che si verifichino, tipologia del danno che potrebbe derivarne e misure di sicurezza (fisiche, logiche e organizzative)

che la struttura ha previsto e adottato per il loro contenimento.

Le strutture internazionali, a questo proposito, hanno poco da imparare. Per gli studi inglesi e americani, la gestione della sicurezza delle informazioni custodite nello studio è un dato acquisito da anni. Il tema, invece, è entrato nell'agenda di molti studi italiani solo di recente. Dopo anni spesi a investire su sistemi di "crm" (gestione della relazione con il cliente), le law firm nostrane hanno finalmente cominciato a capire che oltre alla soddisfazione dell'assistito è compito fondamentale occuparsi della sua sicurezza. Si tratta, peraltro, di un'incombenza prevista dalla legge (d.lgs 193/2003).

Molti Ordini hanno prodotto degli esempi di come preparare un documento programmatico di sicurezza. Il punto, però, è che ciò che può andar bene per un piccolo studio legale, non può bastare

per strutture complesse come le boutique o le law firm più grandi, dove circolano molte più persone, ruotano i collaboratori, cambiano gli avvocati e abbonda il personale di staff.

Sentirsi al sicuro, oltreché adeguatamente assistito, è la necessità primaria di qualunque soggetto che si rivolga a uno studio legale. Il costo, rappresentato dall'adozione di un sistema di sicurezza moderno, potrebbe presto rivelarsi un investimento fondamentale soprattutto considerato che sono pochissimi gli operatori che ne sono già provvisti. Riuscire a garantire la tutela delle informazioni e dei dati, far sapere che si è in grado di farlo con mezzi sofisticati, potrebbe diventare una leva di marketing fondamentale per centrare l'obiettivo del distinguersi sul mercato. 📄

nicola.dimolfetta@legalcommunity.it
 @n_dimolfetta

N. 25 del 27.10.14

M&A:
CHIOMENTI,
GOP E NCTM
PROTAGONISTI
DELLE OPERAZIONI

Se si guarda al valore dei deal annunciati, Clifford Chance si piazza al primo posto. Andrea Giardino, Paolo Ghiglione e Francesco Gianni, invece, sono i professionisti più attivi nei primi nove mesi del 2014.

LABOUR AWARDS 2014
 Il settore ha i suoi protagonisti. Noi li abbiamo celebrati lo scorso 16 ottobre.

«Lo studio legale si trasforma in impresa»
 Tacopina, un americano a Bologna
 Avvocati innamorati dell'Orlando

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

Direttore
 nicola.dimolfetta@legalcommunity.it
 ha collaborato
 laura.morelli@financecommunity.it

Centro Ricerche
 vincenzo.rozzo@legalcommunity.it

Grafica e impaginazione: grafica@legalcommunity.it
 Hicham R. Haidar Diab • www.Kreita.com
 Foto copertina: © freshidea - Fotolia.com

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

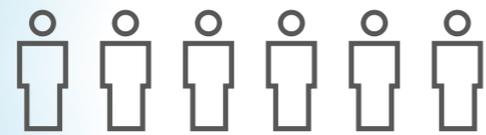
Amministratore unico
 aldo.scaringella@legalcommunity.it

Eventi e Comunicazione
 stefania.bonfanti@legalcommunity.it

Per informazioni e pubblicità
 info@legalcommunity.it

I FINALISTI

Energy *2015* Awards



by **legalcommunity**.it

19.01.2015

IN COLLABORAZIONE CON



SJberwin

Addio
al marchio
SJ Berwin 9

39 Roche - Novartis,
difesa pronta
per il tar



14 Energy
e Real estate
a pieni giri



Tacopina,
un americano
a Bologna 43



General
counsel,
più manager
che giuristi 20



47 Avvocati
innamorati
dell'Orlando



24 «Lo studio
legale
si trasforma
in impresa»



Legalcommunity
Labour Awards
2014 50



M&A: Chiomenti,
Gop e Nctm
protagonisti
delle operazioni 30



81 Aaa cercasi
21 posizioni
segnalate



Fashion. Food. Furniture

Save the Brand

Giovedì 20 novembre 2014 · Ore 19,15 · Park Hyatt · Via Tommaso Grossi, 1 · Milano

Programma

- 19,15 Accredito e welcome cocktail
- 19,30 Presentazione della ricerca e premiazioni
- 20,15 Light dinner e musica live
- 23,00 Saluti di chiusura

Main Partner



hi.lex
AVVOCATI ASSOCIATI

K&L GATES

In collaborazione con



Media Partner



RSVP entro e non oltre lunedì 3 novembre a: stefania.bonfanti@legalcommunity.it o 02.8424.3870

ADDIO AL MARCHIO SJ BERWIN

Il primo novembre 2014, il brand SJ Berwin scompare dalle targhe e dalla carta intestata dello studio King & Wood Mallesons.

E' l'ultimo atto del merger siglato nel 2013 tra lo studio cino-australiano King & Wood Mallesons e la law firm inglese SJ Berwin, da cui è scaturito un colosso mondiale della consulenza legale d'affari da oltre 1 miliardo di dollari. Sin dal momento della fusione, lo studio ha utilizzato il brand King & Wood Mallesons a livello globale, tenendo anche la scritta SJ Berwin solo in Europa e Medio Oriente.

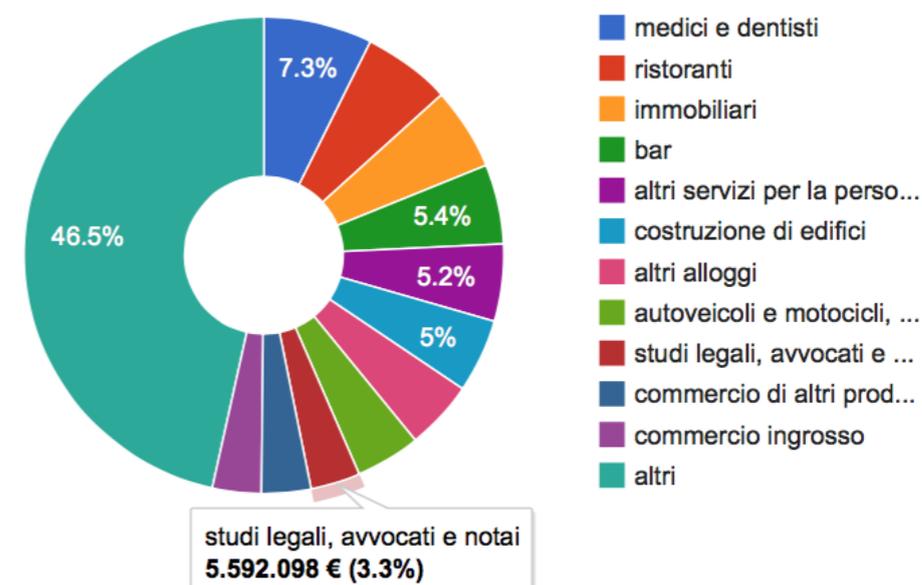
Adesso, a pochi giorni dalla celebrazione del primo anniversario della organizzazione, pare che la decisione presa dai vertici dello studio di matrice cinese sia di eliminare dall'insegna il nome della firm fondata nel 1982 da **Stanley J Berwin** e diventata, negli anni, un punto di riferimento per il mercato della consulenza legale finanziaria e in particolare del private equity. 🌐



AVVOCATI EVASORI? FANNO PEGGIO I MEDICI

Italiani, popolo d'evasori fiscali. Ma quali sono le categorie che aggirano maggiormente il Fisco? I mal pensanti diranno subito: gli avvocati. Ma saranno smentiti.

Secondo il sito evasori.info, infatti, è vero che le toghe sono tra le 11 categorie più inclini a non pagare i tributi, ma si piazzano solo al nono posto con una "quota di mercato" dell'evasione del 3,3%. Il primato, invece, spetta ai medici e dentisti: 7,3%. 🌐



ALL'ELFO, L'ULTIMO APPLAUSO PER BIANCHI RIZZI

Addio ad **Augusto Bianchi Rizzi**, scomparso a Milano il 24 ottobre. Il suo nome, nella comunità legale, era sicuramente noto per il fatto che l'avvocato era uno dei soci fondatori dello studio Bonelli Erede Pappalardo.

Ma oltre la cerchia forense, Bianchi Rizzi era noto a tutta Milano per i Giovedì, serate di interazione culturale che si tenevano nella sua casa di corso Venezia a Milano. Un salotto? No, un'area "ludico resistenziale" come la definiva lui, che da 24 anni si animava di incontri, dibattiti, concerti, letture e divertimento.

Tra i frequentatori dei Giovedì, c'erano personaggi come **Moni Ovadia**, **Dario Fo** e **Renato Manneihmer**.

Uno spazio privato aperto alla cultura e ispirato al piacere della scoperta umana che, cosa più unica che rara nella Milano ragionieristica di oggi, nulla aveva a che fare con gli affari. "Le riunioni del giovedì" mi spiegò quando ebbi l'opportunità di conoscerlo nel 2010, "sono incontri tra amici". E guai se qualcuno vi si avvicinava con l'idea di fare business, la sanzione, senza appello, era estrema: espulso! "Ho cacciato 30 persone o poco più" mi disse in quell'occasione.

Bianchi Rizzi, che per professione si occupava di diritto del lavoro e dell'informatica, era innamorato del teatro e della letteratura. Nei suoi giovedì sono nati autori che oggi tutti amiamo, come **Gianrico Carofiglio** che vinse il



Augusto Bianchi Rizzi



"Le riunioni del giovedì"

premio letterario **Marisa Rusconi** nel 2003, battendo con Testimone Inconsapevole, un altro avvocato, **Simonetta Agnello Hornby** che era in gara con la sua Mennulara. L'impegno umanista di Bianchi Rizzi è l'eredità più grande che, a mio parere, lascia agli avvocati che, a suo dire, oggi come oggi sono troppo spesso orientati a una "vita sociale dove la maggiore gratificazione deriva dall'essere avvocati". L'importanza di contaminare la mentalità tecnica (per non dire commerciale) con interessi diversi era, invece, secondo lui un modo unico per "mettere in moto idee" che altrimenti non sarebbero mai nate. Nella serata del 27 ottobre, sarà possibile dare l'ultimo saluto ad Augusto Bianchi Rizzi al teatro Elfo di Milano, con musica e arte. (n.d.m.) 🍷

BENEDETTELLI ENTRA IN ARBLIT

Nuovo socio per Arblit, studio specializzato in arbitrato e litigation internazionale, fondato nel settembre 2013 da **Luca Radicati di Brozolo** e **Michele Sabatini**.

Si tratta di **Massimo Benedettelli**, in arrivo da Freshfields Bruckhaus Deringer, dove è stato socio per 13 anni.

Benedettelli ha iniziato la sua carriera nel 1986 al dipartimento legale dell'Eni. Nel 1990 è entrato in Chiomenti Studio Legale, dove ha ricoperto la carica di partner dal 1996 al 2001. 🌐



Massimo Benedettelli

I LEGALI DI SNAM, TRA GLI INNOVATORI DELL'FT

Snam è l'unica azienda italiana inserita nella classifica del Financial Times "Innovative Lawyers 2014.

Il "team legale" del Gruppo Snam, guidato da **Marco Reggiani**, compare nella short list degli innovatori in-house, nella categoria "Innovation in operational change" (Innovazione

nel cambiamento operativo), per aver costruito un dipartimento legale finalizzato a sostenere lo sviluppo di strategie di crescita.

Snam è stata inoltre invitata a partecipare al "The Innovative GC Club", un innovativo forum attraverso il

quale i General Counsel (i Capi delle Funzioni Legali) possono condividere idee, scambiare opinioni e sviluppare intuizioni." 🌐



Marco Reggiani

IL CODICE DEONTOLOGICO DICE NO A FACEBOOK

L'entrata in vigore del nuovo codice deontologico forense (il 16 dicembre 2014) potrebbe esiliare di colpo gli avvocati e gli studi legali da Facebook e ogni altro social network esistente.

Tutta colpa dell'articolo 35 che al nono comma prescrive: *"L'avvocato può utilizzare, a fini informativi, esclusivamente i siti web con domini propri senza reindirizzamento, direttamente riconducibili a sé, allo studio legale associato o alla società di avvocati alla quale partecipi, previa comunicazione al Consiglio dell'Ordine di appartenenza della forma e del contenuto del sito stesso"*.

Questo significa che il dominio deve essere di proprietà del legale e non di terzi. Un profilo Facebook o LinkedIn o ancora Twitter, al contrario, si appoggia sempre su un dominio appartenente ad una società esterna, quella cioè titolare del social network.

Pertanto, mentre lo studio pincopallo può avere un sito come www.avvocatopincopallo.com, non è possibile che abbia una pagina Facebook o pagine-gruppo.

Anche se nell'url fosse presente il nome dell'avvocato o dello studio, non si tratterebbe di un "dominio proprio" e quindi si sarebbe in violazione del codice deontologico.

Diverso, ovviamente, il caso in cui il profilo di Face-

book o Twitter venga usato per scopi personali. Qui, il codice deontologico non può mettere becco.

Tornando all'uso professionale dei social, invece, se i sorveglianti della disciplina dovessero decidere di avere un atteggiamento restrittivo, si potrebbe verificare la chiusura di massa di migliaia di profili e di pagine.

Tuttavia, è difficile comprendere la ratio della previsione dell'articolo 35 comma nove del codice deontologico. Infatti, sarebbe come dire che se un avvocato o uno studio legale volessero fare una pubblicità o avere visibilità su un giornale o in radio o su una tivù, dovrebbero essere titolari della testata, o della frequenza radiofonica o ancora della rete televisiva.

Il sospetto, allora, è che più che ciò che si comunica, quello che potrebbe minare la onorabilità del professionista o della categoria è il luogo o il canale attraverso cui si comunica. Senza contare che internet e i social sono uno strumento assai meno costoso di ogni altro media, con buona pace per le finanze già assai scarse dei giovani avvocati. 🗣️



UN NUOVO MODO PER MUOVERSI A MILANO

ENTRO IN CENTRO
parcheggio sulle strisce gialle
e non pago sulle strisce blu



Con 600 vetture car2go a disposizione a Milano,
sali a bordo dove e quando vuoi. Scopri di più su:
www.car2go.com e www.facebook.com/car2go.italia

**CAR
2GO**

ENERGY E REAL ESTATE A PIENI GIRI

Continua a crescere la quantità di operazioni nelle due industry, dove si assiste a mandati finanziari. Ma è l'M&A a tenere più impegnati i dipartimenti della maggior parte degli studi legali attivi in Italia.



Quindici giorni di piena attività per i legali che si occupano di Energy e Real Estate. Le due practice/industry sono state protagoniste rispettivamente del 12,7% e del 10,9% delle operazioni annunciate nelle ultime due settimane, confermando il momento di grande salute per questi settori nonostante il cambio di "natura" che contraddistingue il lavoro di chi se ne occupa. Ma a fare la parte del leone è ancora il corporate M&A dove le operazioni sono state il 27,3% seguito a ruota dal capital markets (21,8%). In crescita anche l'attività di banking (9,1%) che dà segnali incoraggianti sul versante del superamento del credit crunch.

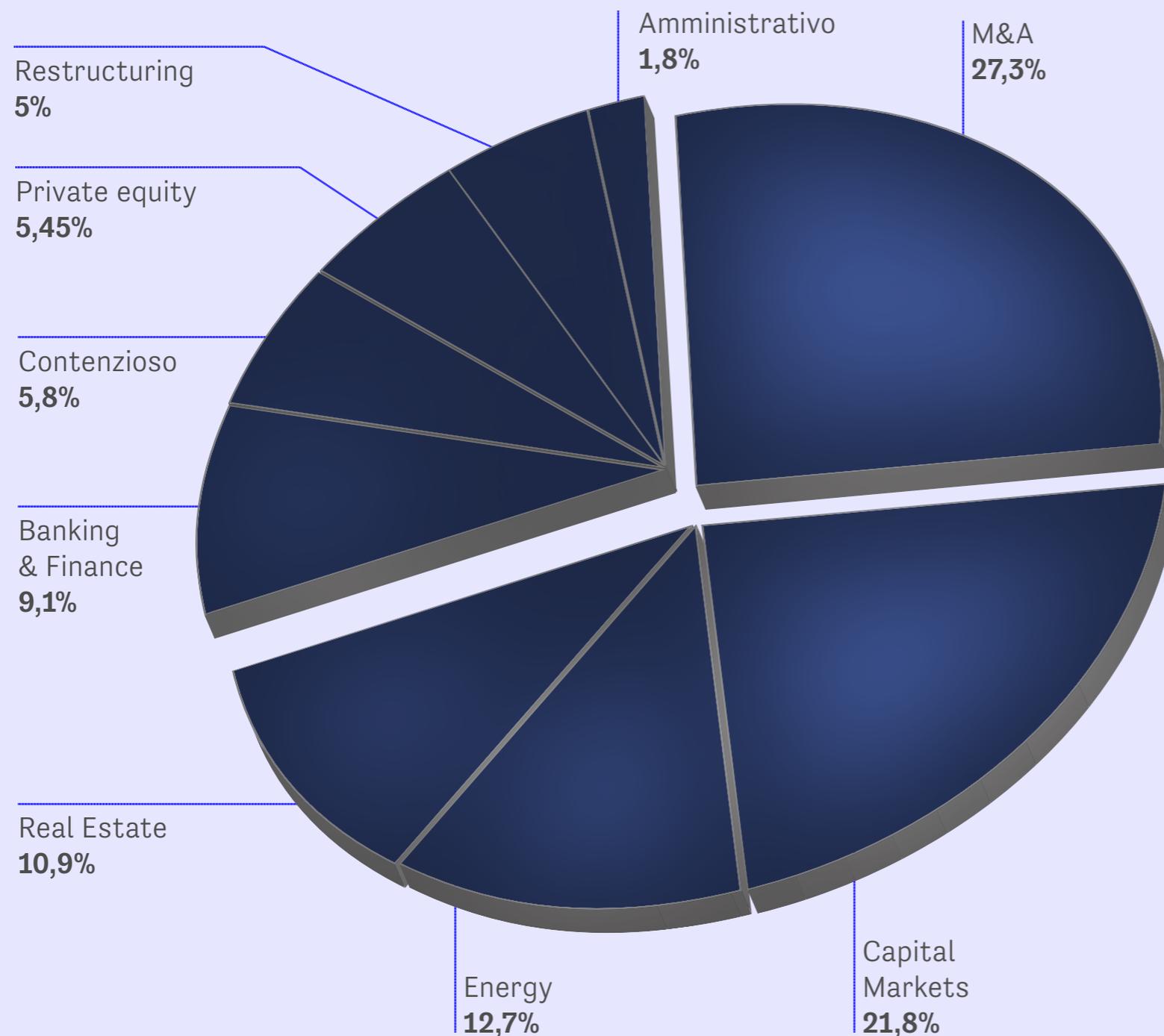
COLONY PUNTA SUL NUOVO FONDO INTESA IDEA FIMIT

Di Tanno e Associati, assieme allo studio de Marco e alla sede londinese dello studio Skadden Arps, hanno assistito Colony Capital nell'acquisizione, per 175 milioni, delle quote di un fondo immobiliare di nuova costituzione che verrà gestito da IDea Fimit Sgr.

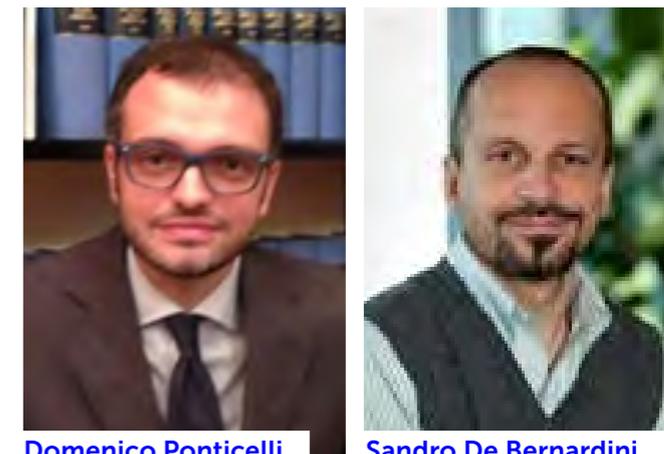
Nel nuovo fondo Intesa Sanpaolo conferirà un portafoglio di immobili, costituito da 113 proprietà - agenzie e diversi immobili di

I SETTORI CHE TIRANO

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



* Periodo dal 14 al 27 ottobre 2014 • Fonte: legalcommunity.it



Domenico Ponticelli

Sandro De Bernardini

prestigio - per una superficie complessiva di circa 115 mila metri quadrati.

Il team dello Studio Di Tanno al fianco di Colony, che si è occupato di tutti gli aspetti fiscali nonché di quelli regolamentari, è composto dal partner **Domenico Ponticelli**, per gli aspetti Tax, e dal principal **Patrizia Gioiosa** per la parte civilistico/regolamentare. Per de Marco hanno operato **Sergio Esposito Farber** e **Alfonso de Marco**. Per Skadden Arps, infine, hanno agito **Sandro De Bernardini** e **Andrea Spadaccini**.



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



Ius Laboris **ITALY**

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO

Milano . Napoli . Roma . Bergamo

www.toffolettodeluca.it

LA PRACTICE
Real estate

IL DEAL
Colony Capital rileva quote del nuovo fondo Intesa-Idea Fimit

GLI STUDI
Di Tanno e Associati, de Marco, Skadden Arps

GLI AVVOCATI
Domenico Ponticelli, Patrizia Gioiosa (Di Tanno), Sergio Esposito Farber e Alfonso de Marco (de Marco), Sandro De Bernardini e Andrea Spadaccini (Skadden Arps)

IL VALORE €
175 milioni

ORRICK CON INNOVATEC PER IL GREEN BOND DA 15 MILIONI

Assistita dallo studio legale Orrick, la società Innovatec attiva nello



sviluppo e offerta di tecnologie innovative, si prepara ad emettere un "Green Bond" ("Bond Innovatec") da 15 milioni di euro. Orrick ha agito in qualità di deal counsel nella strutturazione del prestito e nell'ammissione a quotazione dello stesso sul segmento ExtraMOT Pro di Borsa Italiana. Per lo studio ha agito un team guidato dal partner **Raul Ricozzi**, insieme agli associate **Andrea Calò** e **Francesco Maggi**.



Raul Ricozzi

LA PRACTICE
Energy/Capital markets

IL DEAL
Green bond Innovatec

GLI STUDI
Orrick

GLI AVVOCATI
Raul Ricozzi, Andrea Calò, Francesco Maggi

IL VALORE €
15 milioni

BEP E LINKLATERS NEL PASSAGGIO DI RSA A ITAS

Rsa Insurance chiude la sua attività in Italia. L'assicuratore britannico, assistito dallo studio legale Linklaters, ha annunciato l'accordo per la cessione delle filiali italiane di Royal & Sun Alliance Insurance e Sun Insurance Office Limited a Itas Mutua per 19 milioni di sterline (circa 24 milioni di euro).

Bonelli Erede Pappalardo e lo studio inglese Slaughter and May hanno assistito Itas, Istituto Trentino-Alto Adige per Assicurazioni nell'acquisizione degli asset assicurativi con un team coordinato dai soci **Andrea**



Andrea Carta Mantiglia | **Dan Schuster-Woldan**

Carta Mantiglia e **Stefano Micheli** con la collaborazione dei senior associate **Nicola Franceschina** per gli aspetti societari, il socio **Marco Maniscalco** e l'associate **Matteo De Cesco** per i profili giuslavoristici, il socio **Giovanni Guglielmetti** e il senior associate **Jacopo Liguori** per gli aspetti IP. Per Linklaters ha agito un team composto dai soci **Dan Schuster-Woldan**, **Victoria Sander** e **Pietro Belloni** con la collaborazione del counsel **Federica Barbero** per i profili giuslavoristici, della senior associate **Anna Ferrareso** per i profili regolamentari e degli associate **Valentina Gariboldi**

e **Phil Robinson** per gli aspetti societari. 🌐

LA PRACTICE
Corporate M&A

IL DEAL
Passaggio attività italiane di Rsa a Itas

GLI STUDI
**Bonelli Erede Pappalardo;
Linklaters**

GLI AVVOCATI
Andrea Carta Mantiglia, Stefano Micheli, Nicola Franceschina, Marco Maniscalco, Matteo De Cesco, Giovanni Guglielmetti, Jacopo Liguori (Bonelli Erede Pappalardo); **Pietro Belloni, Federica Barbero, Anna Ferrareso, Valentina Gariboldi** (Linklaters).

IL VALORE €
24 milioni



finance community

Il primo strumento di informazione
sui protagonisti del mercato finanziario

www.financecommunity.it

GENERAL COUNSEL PIÙ MANAGER CHE AVVOCATI

Cosa c'è dietro i compensi stellari dei giuristi d'impresa americani? La loro abilità di togliere la toga e assumere il ruolo di partner commerciali e strategici degli amministratori delle loro aziende.

Un general counsel di successo? È meno avvocato e più manager. È questo il profilo che emerge dall'annuale classifica "The 100 best paid General Counsels – 2014" stilata dalla rivista *The American Lawyer*.

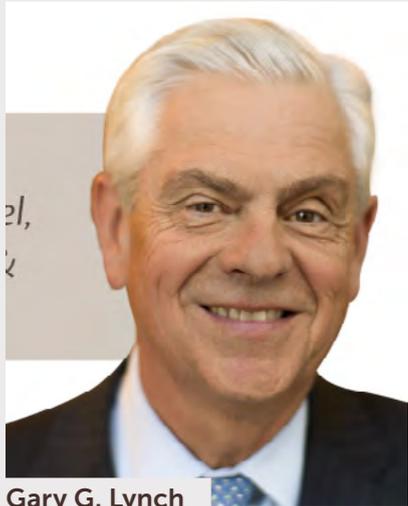
Con un compenso annuo cash pari a 5,8 milioni di dollari (oltre 4,5 milioni di euro) **Brackett Denniston III**, legale di General Electric, è il general counsel più pagato d'America. Lo seguono **Gary Lynch**, general counsel di Bank of America, con 5,4 milioni di dollari, e **Gerson Zweifach**, legale di News Corp. e Twenty-First Century Fox, con 5,2 milioni di dollari.

Stando ai risultati della ricerca, per diventare una figura di riferimento all'interno dell'azienda, e quindi aumentare il proprio compenso, i consulenti legali non possono più limitarsi all'advisory giuridica, ma devono partecipare attivamente a tutti i processi decisionali della società.





Brackett Denniston III



Gary G. Lynch

John Finley, chief legal officer del gruppo Blackstone è in quinta posizione con un compenso pari a 4,2 milioni di dollari, gran parte del quale derivato da bonus ottenuti grazie al suo «importante ruolo nelle iniziative strategiche» del gruppo. Ciò significa, sottolinea *The American Lawyer*, che Finley non è stato ricompensato solo in quanto avvocato, ma anche e soprattutto per essere stato un partner decisivo per gli amministratori anche in ambiti economici e manageriali. «Oggi i general counsel sono chiamati ad avere una conoscenza completa e approfondita del mercato di riferimento - afferma

Nancy Jessen, amministratore delegato della società di advisory Huron Legal - per orientare i manager nelle decisioni aziendali attraverso la lente legale».

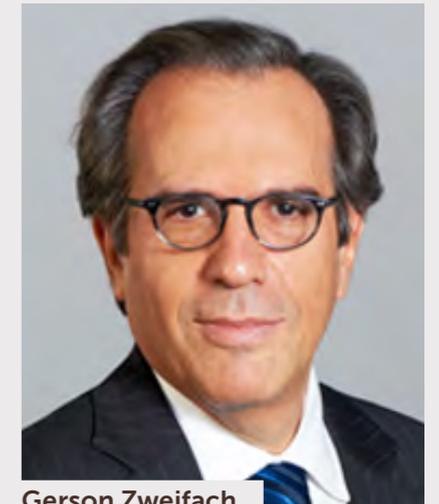
John Gilmore, managing partner di BarkerGilmore, executive search di New York, sostiene che «oggi i general counsel stanno assumendo sempre più responsabilità, a fronte di un contesto normativo che continua a diventare più complesso e al crescente

bisogno degli amministratori di avere vicino un collega in grado di aiutarli».

L'aumento del 6,8% degli stipendi dei general counsel, ovvero di 700 mila dollari di media, è in parte spiegato, secondo la rivista, dalla relazione tra l'evoluzione del ruolo del legale, che comporta maggiori responsabilità, e i bonus economici legati alle performance.

Secondo quanto riportato dalla survey, i consulenti hanno guadagnato una media di 1,2 milioni di dollari in bonus più "incentivi non equity" (+6,3% rispetto allo scorso anno). La qualità e la differenziazione delle prestazioni sono diventate determinanti per stabilire il contenuto della busta paga, sia essa cash o in pacchetti azionari.

Per quanto riguarda i settori più redditizi per i giuristi d'impresa, la palma d'oro va a banche e finanza. Seguono media ed entertainment, assicurazioni e farmaceutico. Tali industry, sostengono gli



Gerson Zweifach



John Finley



© iero - Fotolia.com

esperti, necessitano costantemente della consulenza dei propri legali, per via delle crescente quantità di normative, di una regolamentazione rigida e spesso complicata alla quale sono sottoposte e alle questioni strategiche di business da prendere in considerazione.

«C'è una forte consapevolezza, nel management delle aziende, rispetto al valore di un general counsel capace e poliedrico» afferma Tod Sirras, amministratore delegato di Semler Brossy, aggiungendo che «molti legali hanno già capito che il loro ruolo sta avendo un posto sempre più importante al tavolo dei senior executive». Un trend che presto potrebbe imporsi anche sulla scena italiana. 

GENERAL COUNSEL

E-BOOK 2014



In collaborazione con

ashurst

C/M & P CASTALDI MOURNE & PARTNERS

GIOVANNELLI & ASSOCIATI studio legale

KStudio Associato Consulenza legale e tributario

ORSINGERH ORTU avvocati associati

RAPISARDI INTELLECTUAL PROPERTY

Scaricabile

GRATUITAMENTE

su www.legalcommunity.it



legalcommunity

Accuracy

GRIMALDI STUDIO
LEGALE

GESTIONE TECNICO-LEGALE DEL CONTENZIOSO NEGLI APPALTI

Giovedì 29 Gennaio 2015 • Ore 16,45
Accuracy • Sala Sironi • Palazzo dell'Informazione
Piazza Cavour, 2 • Milano

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

Media Partner

financecommunity

«LO STUDIO LEGALE SI TRASFORMA IN IMPRESA»



Caura Barszcz

Parla Caura Barszcz, direttrice di Juristes_associés, che racconta a *Mag by legalcommunity.it* in che modo sta evolvendo l'offerta dei servizi giuridici in Francia: «L'imperativo è investire».

Avvocati al bivio. Chiamati a scelte radicali. Rivoluzionarie. O si cambia o si affonda. I modelli tradizionali d'esercizio della professione non sono più in grado di rispondere alla domanda che arriva dal mercato. E così, dopo quasi sei anni di crisi senza sosta, è arrivato il momento di prendere il coraggio a due mani e decidere di passare dal vecchio studio legale associato all'impresa.



E' questa la tesi che **Caura Barszcz**, giornalista francese e direttrice di *Juristes_ associés*, porta avanti nel suo libro

"Du cabinet à l'entreprise". Il mercato d'Oltralpe ha molti punti in comune con quello italiano. Le radici latine, una tradizione refrattaria alla concezione della professione come attività d'impresa, una diffusa resistenza al cambiamento e alla modernizzazione. Ma in Francia, come nel nostro Paese, non è più tempo di tergiversare. E la formula giusta per riuscire a interpretare in modo efficace questa evoluzione parte anzitutto dalla organizzazione delle strutture destinate a passare dal classico modello piramidale a un modello cilindrico.

Direttice Barszcz, lei sostiene che l'attività degli avvocati, in Francia, stia evolvendo dalla classica dimensione dello studio legale a quelle dell'impresa. Ma i legali sono consapevoli di questo processo?

L'evoluzione è lenta ed è spinta da determinate necessità: affrontare la crisi economica e finanziaria da una parte e rispondere alla domanda dei clienti che chiedono sempre più professionalità ed efficacia.

Si tratta di un fenomeno indotto...

Gli studi legali sono più abituati a reagire operativamente che strategicamente e la presa di coscienza dei fenomeni di mercato è lenta soprattutto per quelle realtà che, almeno per un po', sono state risparmiate dalla crisi, magari perché attive in settori più protetti dalle fluttuazioni del mercato. Chi, invece, lavora su operazioni internazionali, sta affrontando l'imperativo del cambiamento dal 2009.

Perché bisogna passare dallo studio legale all'impresa? Chi lo chiede?

I clienti sono diventati consumatori consapevoli di servizi legali. L'artigianato, anche quello di lusso, non viene più richiesto se non per urgenze molto specifiche o esigenze particolarmente strategiche.

E per il resto?

Per qualunque altro dossier e nella quotidianità, i clienti vogliono dei fornitori capaci di agire e reagire come loro, che siano in grado di comprendere non solo il diritto ma gli obiettivi e i bisogni del business. E gli effetti di questa evoluzione si producono anche all'interno della categoria professionale.

In che senso?

Le nuove generazioni di giuristi vogliono lavorare in strutture moderne capaci di utilizzare i processi e le tecnologie, capaci di pensare in termini di carriera. Questi sono cambiamenti profondi.

I PRIMI 20 STUDI LEGALI IN FRANCIA PER FATTURATO/SOCIO

N.	Studio Legale	Fatturato/ Socio	Fatturato Mln Euro	N. Soci	Variazione 2013/2012
1	Skadden, Arps	9,000	27,000	3	44,00%
2	Shearman & Sterling Llp	4,156	78,955	19	27,36%
3	Freshfields Bruckhaus Deringer	3,652	91,300	25	7,53%
4	Linklaters	3,493	101,300	29	1,41%
5	Clifford Chance Europe Llp	3,353	107,300	32	-6,41%
6	White & Case Llp	2,935	114,450	39	-0,97%
7	Ribeyre David et Associates	2,804	5,607	2	1,58%
8	EY Societe D'avocats	2,737	156,000	57	2,40%
9	Jones Day	2,704	70,300	26	3,83%
10	Darros Villey Maillot Brochier	2,632	50,000	19	18,42%
11	Allen & Overy Llp	2,429	85,000	35	-15,28%
12	Willkie Farr & Gallagher	2,388	40,600	17	0,21%
13	Dechert Llp	2,353	40,000	17	15,44%
14	Latham & Watkins*	2,294	66,523	29	4,58%
15	McDermott Will & Emery	2,229	24,517	11	78,31%
16	Orrick Rambaud Martel	2,049	49,175	24	-5,20%
17	Landwell & Associates	2,030	113,700	56	6,24%
18	Norton Rose Fulbright	1,996	39,915	20	5,76%
19	Bredin Prat*	1,976	81,000	41	5,03%
20	Gide Loyrette Nouel	1,808	132,000	73	0,83%

Fonte: La Radiographie© 2014 - Juristes_Associés • * Stima della Redazione JA

E quali sono le difficoltà maggiori che s'incontrano nel tentativo di realizzare questi cambiamenti?

Il freno maggiore è di tipo culturale: le mentalità evolvono molto lentamente. Ogni cambiamento è doloroso. Ci sono voluti i problemi finanziari e l'impossibilità di avere una visione nitida di quello che sarebbe stato il futuro del settore per spingere i soci di tanti studi a rimettersi in questione. Ammettere che la professione è cambiata non è facile.



© Colours-pic - Fotolia.com

Quali possono essere i benefici di questo cambiamento?

Gli studi legali hanno tutto da guadagnare, soprattutto sul fronte della istituzionalizzazione. Tra gli studi di matrice latina (penso ai francesi ma vale anche per gli italiani) solo ora si comincia a capire che il passaggio generazionale, per essere gestito efficacemente, richiede un'organizzazione imprenditoriale della struttura.

Come cambia l'organizzazione dello studio-impresa?

Lo studio deve rimettere mano a tutti i suoi processi: dall'organizzazione del lavoro, alla gerarchia, al recruiting dei professionisti, passando per le modalità di retribuzione dei collaboratori, i percorsi di accesso alla partnership e il servizio clienti.

Sembra impegnativo...

Bisogna investire tanto. Investire

in tutti gli strumenti del fare impresa: studi di mercato, knowledge management, project management, comunicazione, eventi e anche professionisti che non siano avvocati.

A proposito di gerarchia, lei parla di fine del modello piramidale: quale sarà il nuovo modello?

In passato, gli studi reclutavano molti giovani, li formavano e tenevano i migliori che, quando tutto andava bene, facevano il loro percorso di carriera fino alla partnership. Nella gerarchia interna allo studio, quindi, c'erano in cima i soci e alla base i giovani collaboratori, proprio come in una piramide. Oggi, anche come conseguenza delle pressioni che arrivano dai clienti, l'organizzazione gerarchica si sta rimodellando in senso cilindrico.

BOOM DI SOCI NON EQUITY: +200%

Secondo l'ultima edizione della *Radiographie* del mercato legale francese curata da *Juristes associés*, il 2013 è stato il primo anno di ripresa dopo quasi sei anni di rallentamento. Il fatturato dei primi 100 studi legali d'affari francesi è cresciuto dell'8,81% mentre il rapporto tra giro d'affari e numero di fee earner è salito del 4,8%. I soci sono complessivamente aumentati del 3,11%. E nello specifico i non equity partner sono cresciuti del 200%. Il valore medio del fatturato per socio negli studi di Parigi si è attestato a 910mila euro (+1,95% sul 2012). Ma i più produttivi sono stati gli studi internazionali dove questo dato è stato pari a 2,060 milioni. Bene anche le branch legali delle Big4 con 1,747 milioni. 



E quindi?

La base, ovvero la componente junior, è più ridotta, mentre si allarga quella dei professionisti senior: i non equity partner e i counsel. Mentre i soci equity tenderanno a non aumentare più come prima.

Cosa significa agire come un'impresa?

Un'impresa ha una strategia di sviluppo, delle funzioni di supporto, degli obiettivi controllati. Tutte cose che gli studi legali, molto spesso, ancora non hanno.

Attenzione alle spese e recupero della profittabilità sono gli obiettivi principali di questa evoluzione?

Fare attenzioni ai costi, razionalizzarli e sviluppare la redditività sono cose normali per un'azienda. Ma il vero obiettivo è quello di risultare più attrattivi per i clienti e per i professionisti che vogliono essere parte di una vera squadra.

In questo quadro, qual è l'importanza di una strategia che guardi anche alle possibilità di crescita e sviluppo?

La strategia è tutto. Se non si sa dove si vuole andare, non si sa quale strada bisogna prendere. Assicurarsi che la strategia sia chiara, compresa e condivisa da tutti (dai partner alle centraliniste) è la chiave dello sviluppo. 🗣️



È ora di AGGIORNARSI

.....

Grafica • Web • Pubblicità • Foto • Stampa

.....

info@kreita.com

www.kreita.com

KREITA
ne combiniamo di tutti i colori



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

per informazioni: eventi@lascalaw.com

LaScala

STUDIO LEGALE





M&A: CHIOMENTI, GOP E NCTM PROTAGONISTI DELLE OPERAZIONI

Se si guarda al valore dei deal annunciati, Clifford Chance si piazza al primo posto. Andrea Giardino, Paolo Ghiglione e Francesco Gianni, invece, sono i professionisti più attivi nei primi nove mesi del 2014.

Mette il turbo l'attività M&A nel terzo trimestre del 2014. Per molti degli studi attivi in questo settore, stando alle elaborazioni di *Mag by legalcommunity.it* basate su dati MergerMarket, il periodo compreso tra luglio e settembre è stato segnato non solo da numerose operazioni ma anche dai deal più ricchi registrati nell'arco dei primi nove mesi di quest'anno. Il podio per numero di operazioni, nel periodo, è tutto tricolore. Mentre la musica cambia se si guarda alla classifica per valore delle operazioni.

CHIOMENTI STACCA GIANNI E SALE A 34 DEAL

Anche al termine dei primi nove mesi, il podio dell'M&A, se si considera il numero di operazioni, è formato da Chiomenti, Gianni Origoni Grippo Cappelli (Gop) ed Nctm. Tuttavia, mentre a metà anno ([si veda il numero 20 di Mag](#)

[by legalcommunity.it del 7 luglio 2014](#)) Chiomenti e Gianni erano appaiati a 16 operazioni ciascuno, alla fine di settembre, lo studio guidato da **Carlo Croff** ha staccato di nove lunghezze quello fondato da **Francesco Gianni**, portando a casa 34 deal a fronte di 25. Per Chiomenti, si è trattato di una lunga estate di lavoro, in cui sono state intercettate 18 operazioni (ovvero più della metà di quelle seguite nel corso di tutti i primi nove mesi dell'anno) per un valore complessivo di 5,9 miliardi, (l'83% del valore dei deal seguiti da inizio anno, pari a 7,1 miliardi). Chiomenti ha seguito la vendita di Indesit a



Francesco Gianni

Whirlpool, la cessione di Banca Intermobiliare di Investimenti e gestioni a un consorzio di istituti, ha partecipato al deal Alitalia affiancando Ethiad assieme a Dla Piper, così come ha assistito Padme (Investindustrial) nell'acquisizione di Flos. L'insegna dello studio è stata una costante in tutte le principali operazioni del terzo trimestre dell'anno. Inclusa l'acquisizione del 35% di Cdp Reti da parte dei cinesi di State Grid Corporation, per 2,101 miliardi di euro. In questa operazione, come nel deal Indesit, Chiomenti ha trovato al tavolo dei negoziati gli avvocati di Gop che nella terza parte dell'anno sono stati capaci di portare a casa 9 operazioni per quasi 4,5 miliardi di euro. Chiomenti e Gop hanno entrambi migliorato la



“BEST 20” PER VOLUME DI OPERAZIONI ANNUNCIATE NEL III TRIMESTRE DEL 2014

Studio Legale	Numero operazioni	Valore operazioni (mln euro)
Chiomenti	18	5.979
Gianni Origoni Grippo Cappelli	9	4.482
Clifford Chance	7	13.779
Dla Piper	6	512
Allen & Overy	5	7.768
Bonelli Erede Pappalardo	5	1.307
NCTM	5	266
Lombardi Molinari Segni	4	5.072
Legance	4	3.631
d'Urso Gatti e Bianchi	4	907
Hogan Lovells	4	625
Pedersoli	4	103
Linklaters	3	9.124
Shearman & Sterling	3	5.166
Jones Day	3	5.079
Pavesi Gatti Verzoni	3	2.749
Cleary Gottlieb	3	2.653
Giovannelli & Associati	3	38
Baker & McKenzie	3	13
Freshfields	2	354

Fonte: elaborazione Mag by legalcommunity.it su dati MergerMarket

performance, rispetto alle operazioni annunciate: per Chiomenti sono state 34 a fronte delle 26 dello stesso periodo dello scorso anno e per Gop sono state 25 rispetto alle 16 dei primi nove mesi del 2013. Anche Nctm ha migliorato registrando 20 deal annunciati per un valore

complessivo di 524 milioni, a fronte delle 15 operazioni per 662 milioni dell'anno precedente. Decisamente più costante l'andamento della practice M&A di d'Urso Gatti e Bianchi che si è piazzata quarta con 17 mandati per



“BEST 20” PER VOLUME DI OPERAZIONI ANNUNCIATE NEI PRIMI NOVE MESI DEL 2014

Studio Legale	Numero operazioni	Valore operazioni (mln euro)
Chiomenti	34	7.129
Gianni Origoni Grippo Cappelli	25	5.415
NCTM	20	524
DLA Piper	16	633
Clifford Chance	15	15.649
Bonelli Erede Pappalardo	15	2.285
Gattai Minoli Agostinelli	15	1.138
Pedersoli	15	764
Allen & Overy	14	7.873
Legance	13	3.993
Hogan Lovells	9	1.09
White & Case	8	307
Linklaters	7	9.974
Lombardi Molinari Segni	7	7.247
Pavesi Gitti Verzoni	7	3.535
Orsingher Ortu	7	109
Roedl & Partner	7	109
Pirola Pennuto Zei	7	30
Shearman & Sterling	6	5.606
Jones Day	6	5,079

Fonte: elaborazione Mag by legalcommunity.it su dati MergerMarket

un valore complessivo di circa 4,95 miliardi di euro (esattamente come tra gennaio e settembre 2013). New entry, invece, in quinta posizione dove arriva DLA Piper con 16 deal per 633 milioni di euro.

LOMBARDI FIRMA L'OPERAZIONE PIÙ RICCA.

Lo studio anglo americano è stato, tra l'altro, protagonista di una delle operazioni simbolo di questa stagione di M&A: l'acquisizione del 49% di Alitalia Cai da parte di Etihad.

Ma se il risiko dei cieli ha rappresentato il deal trofeo di questa annata, l'operazione più rilevante è stata l'acquisizione dell'americana Igt da parte dell'italiana Gtech assistita da un team di Lombardi Molinari Segni guidato dal



socio **Antonio Segni**. Lo studio, nell'arco dei primi nove mesi del 2014, ha annunciato sette operazioni per un valore complessivo di circa 7,2 miliardi di euro. Assieme a Linklaters (1,4 miliardi), inoltre, risulta lo studio che ha lavorato sulle operazioni a valore medio più elevato (1,03 miliardi).



Antonio Segni

“BEST 20” AVVOCATI PER VOLUME DI OPERAZIONI ANNUNCIATE NEI PRIMI NOVE MESI DEL 2014

Avvocato	Studio Legale	Numero operazioni	Valore operazioni (mln euro)
Andrea Giardino	d'Urso Gatti e Bianchi	8	938
Paolo Ghiglione	Allen & Overy	6	7.769
Francesco Gianni	Gianni Origoni Grippo Cappelli	5	4.365
Manfredi Vianini Tolomei	Chiomenti	5	609
Bruno Gattai	Gattai Minoli Agostinelli	5	398
Michele Carpinelli	Chiomenti	4	2.465
Paolo Sersale	Clifford Chance	4	948
Stefano Mazzotti	Chiomenti	4	343
Luca Saraceni	Pedersoli	4	255
Antonio Pedersoli	Pedersoli	4	255
Stefano Catenacci	Gattai Minoli Agostinelli	4	141
Goffredo Guerra	Dla Piper	4	51
Matteo Trapani	Nctm	4	50
Luca Frignani	Chiomenti	4	14
Pietro Zanoni	Nctm	4	410
Fabio Fauceglia	Shearman & Sterling	3	4.642
Carlo Pavesi	Pavesi Gitti Verzoni	3	2.695
Stefano Valerio	d'Urso Gatti e Bianchi	3	2.305
Stefano Micheli	Bonelli Erede Pappalardo	3	997
Francesco Gatti	d'Urso Gatti e Bianchi	3	873

Fonte: elaborazione Mag by legalcommunity.it su dati MergerMarket



Tuttavia, va detto che sulla performance di Linklaters pesa notevolmente il coinvolgimento dello studio al fianco delle banche (Deutsche Bank AG, Bank of America Merrill Lynch) nella vendita del 60,62% di Enersis da parte di Endesa, affiancata da Clifford Chance, a Enel Energy Europe. Il deal ha un valore di 7,9 miliardi di euro e pur coinvolgendo una parte italiana (Enel, che stando a MergerMarket al momento sta seguendo l'operazione con il proprio team





legale in-house) ha impegnato soprattutto i professionisti delle sedi spagnole degli studi inglesi. Clifford Chance, anche grazie a questa operazione, si piazza al primo posto nella classifica per valore delle operazioni seguite nell'arco dei primi nove mesi dell'anno: 15 deal per complessivi 15,6 miliardi, tra cui rientra anche lo shopping americano dell'ex

Fox). Il secondo, invece, è la vendita per 2,309 miliardi, del gruppo farmaceutico italiano Rottapharm agli svedesi di Meda, a cui ha lavorato la super boutique Pavesi Gitti Verzoni, assistendo la target.

Lottomatica, Gtech. Sempre a proposito delle operazioni più ricche del periodo, vanno ricordati due deal. Il primo è quello in cui BskyB ha rilevato per complessivi 3,096 miliardi di euro Sky Italia Srl e al quale hanno lavorato Legance, al fianco del colosso inglese, e gli studi legali Mazzoni & Associati e Allen & Overy per i venditori (Twenty-First Century

EXPLOIT DI DLA PIPER E ALLEN & OVERY

Questi primi nove mesi del 2014 hanno anche registrato importanti novità sul versante della leadership internazionale nel mercato dell'M&A. Se il primato di Clifford Chance per valore delle operazioni seguite non è una novità e conferma il posizionamento dello

studio guidato da **Giuseppe De Palma,**

la presenza sul podio, per numero di operazioni seguite, di Dla Piper e Allen & Overy (rispettivamente primo, con 16 deal e terzo con 14 operazioni) è sicuramente un dato degno di nota.



Giuseppe De Palma



Nel caso di Dla Piper, infatti, si può dire che lo studio stia beneficiando degli effetti dei lateral hire degli scorsi anni: si pensi all'arrivo di **Michael Bosco** e **Francesco Novelli**, che hanno dato ulteriore impulso all'affermazione del dipartimento guidato da **Goffredo Guerra**.

Caso diverso per Allen & Overy che sta raccogliendo i frutti di una strategia diversa e incentrata sullo sviluppo organico della practice guidata da **Giovanni Gazzaniga** dove si è distinto soprattutto il socio **Paolo Ghiglione**, attivo su sei dei 14 deal seguiti nel periodo dallo studio, per un valore complessivo di 7,8 miliardi. Per avere un'idea

del cambio di passo che questi due studi hanno avuto, basta confrontare il risultato degli ultimi nove mesi con lo stesso periodo dello scorso anno quando erano rispettivamente 12esimo e 22esimo nella classifica per volume di operazioni annunciate nel periodo.

Positiva anche la performance di Roedl & Partner (7 deal annunciati per 109 milioni di valore) che si piazza al

19esimo posto nella classifica complessiva degli studi per volume dei deal, ed è addirittura ottavo tra gli internazionali, davanti a realtà come Shearman & Sterling e Jones Day.

Mentre tra le insegne che hanno perso maggior terreno può essere citato il caso di Freshfields passato dalla settima posizione dei primi nove mesi del 2013



Goffredo Guerra



Paolo Ghiglione



Andrea Giardino

alla 25esima dello stesso periodo di quest'anno.

GIARDINO, GHIGLIONE E GIANNI SUL PODIO

Spostando, infine, lo sguardo sugli avvocati, il professionista che, secondo i dati di MergerMarket, è stato più attivo nel periodo di riferimento risulta **Andrea Giardino**, partner di d'Urso Gatti e Bianchi, con otto deal annunciati per un valore complessivo di 938 milioni.

L'avvocato, tra le altre, ha seguito il passaggio di Bonifiche Ferraresi a Bf Holding Spa, la vendita dell'8,4% di Nh Hotel da parte di Intesa SanPaolo e il passaggio di Fashion District a

Idea Fimit. Sul secondo gradino del podio troviamo Paolo

Ghiglione che, tra le altre cose, ha seguito il passaggio di



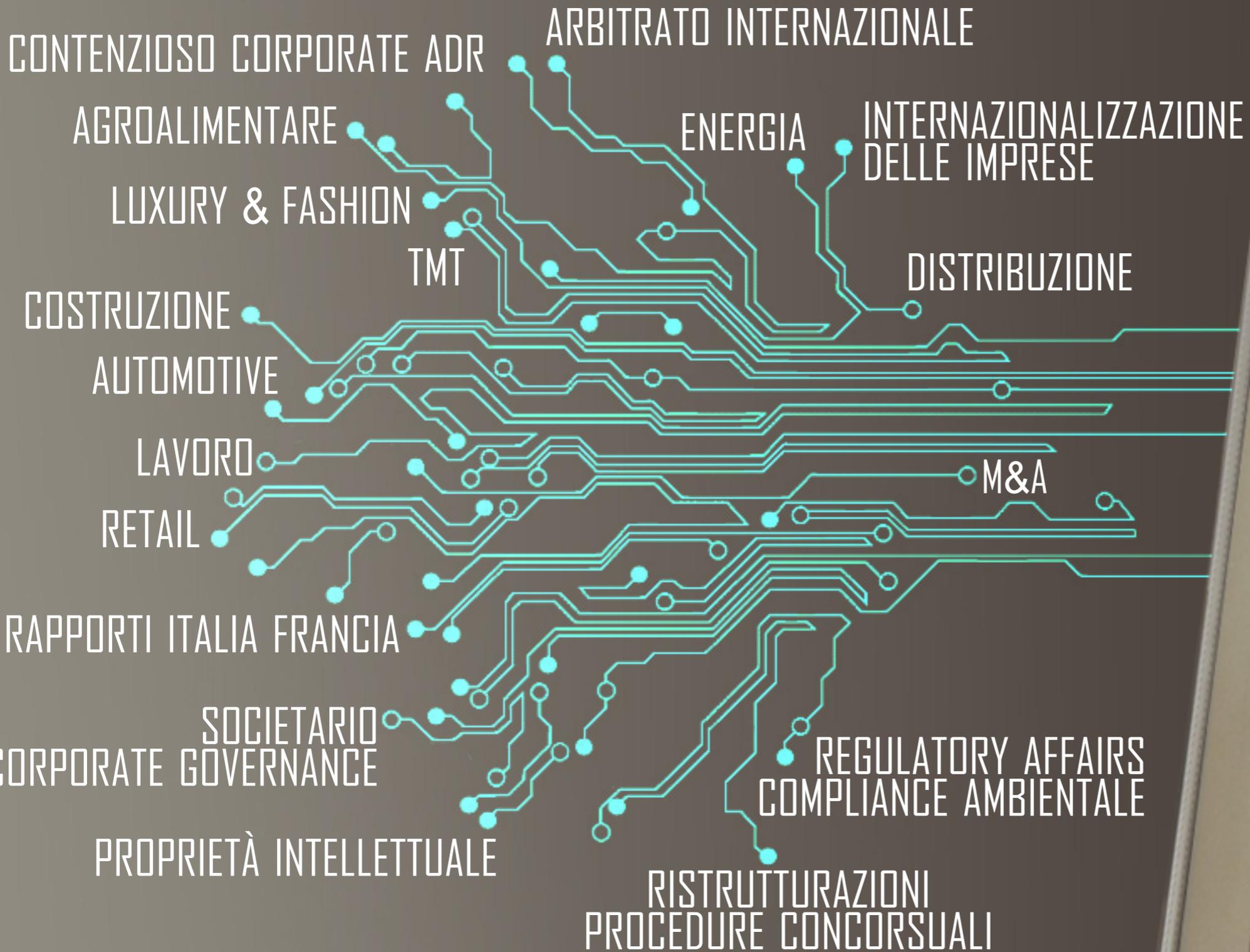
Sky Italia a B SkyB, il passaggio di Igt a Gtech e l'acquisizione di Sdn da parte dei francesi di Labco. Segue a ruota Francesco Gianni con 5 deal per un valore complessivo di



Bruno Gattai

euro. Quarto, invece, è **Manfredi Vianini Tolomei** di Chiomenti (5 deal per 609 milioni) seguito da **Bruno Gattai** (5 operazioni per 398 milioni). 





CASTALDI
MOURRE
& PARTNERS

MILANO

PARIS

WWW.CASTALDIMOURRE.COM

ROCHE - NOVARTIS, DIFESA PRONTA PER IL TAR

Fausto Massimino indica i punti che la società presenterà nella seduta unica del 5 novembre. «C'è una licenza contrattuale che legittima il contatto fra le parti».

La difesa è «pronta», ma la preoccupazione maggiore arriva «dal contorno emotivo che c'è stato in questi mesi attorno alla vicenda». **Fausto Massimino**, responsabile dipartimento legal della società farmaceutica Roche, è prudente rispetto all'esito del ricorso al Tar presentato dalla società. Da marzo la società si sta preparando per il giorno della prima udienza davanti al tribunale regionale del Lazio, [prevista per il 5 novembre 2014](#).

L'azione punta a ribaltare la condanna dell'Antitrust che obbliga il gruppo, assieme alla "concorrente" Novartis, a pagare una multa di 180 milioni di euro complessivi. Secondo l'autorità garante, le due società si sarebbero «accordate illecitamente per ostacolare la diffusione dell'uso di un farmaco molto economico, Avastin (81 euro a fiala, ndr), per curare alcune malattie della vista, a vantaggio di un prodotto molto più costoso, Lucentis (900 euro),



Fausto Massimino

differenziando artificialmente i due prodotti».

Le aziende, assistite dagli studi Rucellai & Raffaelli e Cleary Gottlieb, intendono costruire la propria difesa su tre punti, illustrati da Massimino durante una conferenza organizzata dall'associazione *The Adam Smith Society*.

Innanzitutto la questione dell'«accordo». Secondo l'accusa, le due società, solo apparentemente concorrenti, avrebbero avuto ripetuti contatti attraverso mail e telefonate, con lo scopo di dissuadere medici e servizio sanitario nazionale dall'uso del farmaco meno costoso, pubblicizzando di più i rischi che le similitudini tra le due medicine.

Questa sorta di «cartello» è in realtà «una normale conversazione tra la società licenziataria e la licenziata», afferma Massimino, sottolineando che la Roche ha di fatto

incaricato Novartis a produrre il Lucentis cedendo il proprio brevetto. «C'è una licenza contrattuale che legittima il contatto fra le parti, legato soprattutto ad aspetti di farmacovigilanza e di sicurezza per i pazienti», ha aggiunto. E proprio vigilanza e sicurezza sono i motivi che hanno spinto le aziende, secondo l'avvocato, ad avvertire i consumatori dei rischi legati all'uso dell'Avastin. «Dal 2012

il sistema sanitario nazionale vieta ai medici di prescrivere l'Avastin per le patologie oftalmiche – ricorda Massimino – poiché non è riconosciuto dall'Aifa per quel tipo di uso». Di conseguenza «è dovere e obbligo di un'azienda farmaceutica avvertire medici e pazienti della pericolosità di un farmaco off-label».

Proprio qui sta un altro dei punti nevralgici della difesa. Al di là delle differenze reali fra i due





© Robert Kreschke - Fotolia.com

farmaci, supportate o smentite dalle ricerche sostenute da entrambe le parti, resta il fatto che l'Aifa in Italia ha registrato l'Avastin soltanto come farmaco antitumorale e non per usi oftalmici. Le due società non possono promuovere l'uso di un farmaco non autorizzato e non possono contraddire tale decisione dell'autorità. «Il farmaco non è stato autorizzato dall'Aifa, noi ci siamo comportati

di conseguenza - spiega l'avvocato -. Questa decisione da parte dell'Autorità incoraggia il già diffuso utilizzo non autorizzato di Avastin, spesso portato avanti dai farmacisti in maniera indipendente. Ciò è fortemente in contrasto con il contesto normativo di riferimento europeo e italiano, che ha lo scopo di proteggere la sicurezza dei pazienti e che ora rischia di essere compromesso».

Da parte sua, l'Antitrust sottolinea che nessuna delle due società ha mai fatto richiesta, né in Europa né negli Stati Uniti, affinché l'Avastin venisse ufficialmente riconosciuto come farmaco adatto a curare la degenerazione della vista, nonostante questo venisse comunque utilizzato anche per la vista prima dell'ingresso di Lucentis sul mercato.

Le condotte delle imprese, motiva l'Antitrust, trovano la loro spiegazione economica nei rapporti tra i gruppi Roche e Novartis: Roche, infatti, ha interesse ad aumentare le vendite di Lucentis perché attraverso la sua controllata Genentech – che ha sviluppato entrambi i farmaci – ottiene su di esse rilevanti royalties da Novartis. Quest'ultima, dal canto suo, oltre a guadagnare dall'incremento delle vendite di Lucentis, detiene una partecipazione in Roche superiore al 30%. 🌐

CURTIS

Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle LLP



Lo studio Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle LLP fornisce consulenze di alto profilo in settori di corporate e finance, in materia di fusioni ed acquisizioni, diritto del lavoro, real estate, concorrenza, proprietà

intellettuale, diritto tributario ed amministrativo, con una considerevole esperienza in contenziosi ed arbitrati a livello nazionale ed internazionale.

Contact:

20121 MILANO
Corso Matteotti, 3
Tel. +39 02 76232001
Fax: +39 02 76009076
E-mail: milanreception@
curtis.com

www.curtis.com

Almaty • Ashgabat • Astana • Beijing • Buenos Aires • Dubai • Frankfurt • Houston • Istanbul
London • Mexico City • Milan • Muscat • New York • Paris • Washington, D.C.

TACOPINA, UN AMERICANO A BOLOGNA

Ecco chi è l'avvocato che ha condotto la trattativa per l'acquisizione del club calcistico rossoblu. Il penalista arrivato dalla Grande Mela che ha ispirato persino una serie tivù della Cbs.

Il calcio italiano parla sempre più americano. Dopo la Roma, passata alla cordata DiBenedetto As Roma LLC nel 2011, e dopo che il Cagliari è stato sul punto di finire sotto il controllo di un gruppo d'investitori d'Oltreoceano rappresentato da **Luca Silverstone** (anche se alla fine, la società è passata



Joe Tacopina

all'imprenditore **Tommaso Giulini**, [si veda il numero 18 di Mag by legalcommunity.it del 9 giugno scorso](#)) tocca al Bologna Football Club.

Dopo 103 anni di storia, la società rossoblu diventa di proprietà di un gruppo di investitori americani capofilati dal magnate italo-canadese **Joey Saputo**. L'operazione,

del valore di circa 12 milioni di euro (6 versati subito e 5,8 a ottobre 2015) ha visto impegnati i legali di LS Lexjus Sinacta, guidati dal socio **Gianluigi Serafini**, al fianco dei venditori, mentre il partner della sede newyorchese di Chiomenti, **Salvo Arena**, assieme agli acquirenti rappresentati nella trattativa da un altro avvocato: **Joe Tacopina**.



Joey Saputo

Gianluigi Serafini

Nato a Brooklyn 47 anni fa, Tacopina ha origini chiaramente italiane. Suo padre era di Roma, quartiere Monte Mario. Tacopina è stato, fino allo scorso 8 settembre, vice presidente della As Roma (che nel 2007 aveva cercato di comprare per conto di **George Soros**). Quando però ha deciso di supportare la cordata di Saputo nel tentativo di scalata al Bologna, ha rinunciato alla carica per giocare in prima persona questa partita. Il 17 settembre ha fatto arrivare la prima offerta. E dopo meno di un mese ha chiuso il deal.

Tacopina, è il socio fondatore dello studio Tacopina Seigel & Turano con sede principale al 275 di

Madison Avenue, nel cuore di Manhattan. La sua specializzazione è il diritto penale (criminal law). Una competenza che, nel recente passato lo aveva portato in Italia sulla scia dell'omicidio di **Meredith Kercher**. L'avvocato, nel 2008, era stato inviato in Italia dalla tivù Abc per studiare il caso, analizzare le prove, visitare i laboratori della scientifica e provare a raccontare agli americani quale fosse la verità su quella vicenda che vedeva coinvolta la cittadina statunitense **Amanda Knox**. In precedenza aveva seguito il caso di **Chico Forti**, l'italiano detenuto a Miami dopo un processo lampo su cui sono stati sollevati numerosi dubbi.

Personaggio estremamente mediatico, per certi versi è l'incarnazione stessa dell'avvocato rampante made in Usa. Impeccabile nel vestire, fisico imponente, capelli sempre brillantinati. Addirittura, gli autori della serie *The Guardian*, prodotta dalla Cbs, hanno ammesso che il protagonista della storia, Clay Simms (interpretato da **Mark Kiely**) si muove in aula proprio seguendo il modello Tacopina «un maschio alfa che non conosce la paura» e che, secondo il New York Times «sta alla difesa in aula come **Donald Trump** sta al real estate».

All'attivo, nel suo curriculum, ci sono più di 80 casi. Molti dei quali hanno avuto l'onore delle prime pagine dei giornali. Ha difeso due assistenti di **Michael Jackson** nel 2004, quando il re del pop era stato



Joe Tacopina

accusato di violenza sessuale contro un minore e i due di aver rapito la mamma di quest'ultimo. Accuse che alla fine sono cadute nel nulla, anche grazie alla strategia difensiva dell'avvocato.

Più di recente ha ottenuto l'assoluzione di due funzionari del Dipartimento di polizia di New York accusati di stupro da una donna che sul suo caso



Joe Tacopina e Joey Saputo



aveva creato un solido circo mediatico: il *New York Times* ha etichettato il verdetto sulla vicenda come la sentenza più choccante che si ricordi in città.

L'acquisizione del Bologna F.C., per Tacopina non si concluderà con la firma delle carte e il perfezionamento della transazione. L'avvocato ha intenzione di passare molto tempo in Italia e seguire la società e il suo rilancio. Al quotidiano *la Repubblica* ha dichiarato: «Lascerò che l'attività dello studio venga condotta dai miei eccellenti soci. Io mi occuperò di calcio e porterò qui la mia famiglia, moglie irlandese e cinque figli». Toga nell'armadio. Almeno per un po', Tacopina farà il presidente. 🗣️

Pluris



Nel labirinto delle riforme sul diritto del lavoro, orientarsi e prendere le decisioni giuste rappresenta una sfida difficile per ogni professionista.

Wolters Kluwer presenta Pluris Lavoro, il nuovo Codice commentato del Lavoro e CCNL online per affrontare e risolvere tutte le problematiche giuslavoristiche

Negli ultimi anni nell'ambito del diritto del lavoro si sono sovrapposte numerose riforme che hanno reso sempre più difficile - anche per gli operatori e gli esperti - orientarsi nel labirinto di disposizioni.

Il professionista chiamato a misurarsi con la quotidianità delle problematiche non può prescindere da un aggiornamento puntuale e costante. Per questo Wolters Kluwer ha creato **Pluris Lavoro**, l'innovativo servizio online ideato per soddisfare tutte le esigenze di informazione, aggiornamento, approfondimento e operatività dei giuslavoristi.

Pluris Lavoro consente di affrontare ed oltrepassare con sicurezza ogni difficoltà applicativa in tema di lavoro subordinato, parasubordinato, autonomo e pubblico impiego, fornendo tutti gli strumenti indispensabili:

- **PER INTERPRETARE** le varie fattispecie sotto il profilo normativo, giurisprudenziale e dottrinario, grazie al **commentario** sempre aggiornato a cura di Roberto Pessi, aggiornato anche agli interventi più recenti:
 - **Jobs Act** (legge 16/05/2014, n. 78);
 - **Legge di stabilità 2014** (legge 27/12/2013 n. 147);
 - **Decreto lavoro 2013** (d.l. 28/06/2013, n.76).
- **PER APPLICARE** la giusta disciplina al singolo contratto di lavoro, grazie alla **contrattazione collettiva nazionale** del settore privato e del pubblico impiego.
- **PER RISOLVERE** i casi concreti, grazie agli **orientamenti giurisprudenziali**;
- **PER APPROFONDIRE** il quadro normativo, grazie a **legislazione, prassi e giurisprudenza** citate.



Pluris Lavoro è l'unico Codice commentato del Lavoro e CCNL aggiornato online consultabile su PC e tablet.

PER ULTERIORI INFORMAZIONI E RICHIEDERE UNA PROVA GRATUITA DI PLURIS LAVORO VISITARE IL SITO www.plurisonline.it

AVVOCATI INNAMORATI DELL'ORLANDO

Al Congresso di Venezia il Guardasigilli ha incassato 5 minuti di applausi e una standing ovation denunciando l'aggressione mercatista alla professione. Ma il ddl concorrenza rischia di far finire molto presto la luna di miele con le toghe.

Tra avvocati e governo è scoppiata la pace? Dopo il XXXII Congresso Nazionale Forense di Venezia, sembrerebbe di sì. Tra il ministro **Andrea Orlando** e la platea che negli scorsi anni aveva fischiato e contestato in diretta o a distanza i suoi predecessori (**Angelino Alfano**, **Paola Severino** e **Anna Maria Cancellieri**) si è registrata una vera e

Andrea Orlando



propria corrispondenza d'amorosi sensi. Serenissima di nome e di fatto, Venezia e il teatro della Fenice hanno ratificato il nuovo corso dei rapporti con il Guardasigilli. «Il Pd diventa il partito degli avvocati» ha titolato La Stampa, facendo la cronaca dei cinque minuti di applausi e standing ovation tributati a Orlando e sottolineando la tensione che, invece, caratterizza i rapporti tra il ministro e la magistratura.

Pensare che ci sia stata una inversione a U rispetto alla gestione delle questioni che riguardano la categoria sarebbe però sbagliato. Orlando, in realtà, è riuscito a impostare i rapporti con l'avvocatura mettendo da parte ogni contrapposizione passata e cercando di instaurare una relazione costruttiva. Gli avvocati, nella dialettica del ministro sulla Giustizia, sono passati dall'essere parte del problema all'essere elemento essenziale della soluzione.

Orlando, davanti ai 2.000 di Venezia ha detto: «Non ho fatto le mie scelte perché preferivo gli applausi ai fischi, ma per motivi di carattere politico, essendo convinto del fatto che sia possibile risolvere i problemi della giurisdizione solo attraverso un rapporto forte con l'Avvocatura».

Musica per le orecchie delle toghe che

negli ultimi anni sono state assillate dall'incubo della degiurisdizionalizzazione.

Orlando ha chiarito che l'attuazione della riforma dell'ordinamento forense (l. 247/12) dovrà essere «un tutt'uno con la riforma della Giustizia, altrimenti c'è il rischio che tutto rimanga sbilenco».

La strategia del coinvolgimento è stata la carta vincente che Orlando è riuscito a giocare per restaurare la relazione tra governo e avvocatura, facendo



XXXII Congresso Nazionale Forense



dimenticare persino gli strali del finanziere **Davide Serra**, da sempre indicato come tra i consiglieri del presidente del consiglio, **Matteo Renzi**, che in più di un'occasione ha puntato l'indice contro le toghe, colpevoli di inchiodare alla inefficienza la Giustizia e la competitività del Paese.

Orlando è andato persino oltre Bruxelles denunciando il pericolo di «un'aggressione di tipo mercatista alla professione». Il guardasigilli ha detto che «la politica deve correggere la propria impostazione, in quanto l'idea di assimilare l'avvocatura ad altri tipi di servizi regolati solo da tariffe e coefficienti è sbagliata. Con un sano realismo politico, invece, bisogna capire che non si può prescindere da questi professionisti, costruendo insieme una terza via tra la chiusura e la subalternità al contesto europeo: una via che implica la capacità di costruire un modello che coincida con lo specifico della realtà italiana».

Quanto questo idillio sia destinato a durare, però, è difficile da prevedere. Certo, all'orizzonte si intravede qualche nube. Nel Ddl sulla concorrenza affidato al ministero dello Sviluppo Economico, infatti, proprio in tema di professione forense ci sono proposte che, se accolte, farebbero ritornare la bufera. Solo per fare qualche esempio, si parla di obbligo di fornire il preventivo anche se non richiesto, abrogazione dei parametri per il compenso, rimozione del divieto di pattuire compensi pro quota lite. 🌐

LEGALCOMMUNITY LABOUR AWARDS 2014

Il settore ha i suoi protagonisti.
Noi li abbiamo celebrati lo scorso 16 ottobre.



Autorevoli operatori della **Labour community italiana** si sono riuniti il 16 ottobre 2014 al Museo Diocesano di Milano per celebrare la settima edizione dei **legalcommunity.it Awards**, focalizzata, per la terza volta, sul **diritto del lavoro**. L'evento è stato organizzato da *legalcommunity.it* in partnership con Aidp-Gruppo Regionale Lombardia, associazione italiana dei direttori del personale. La serata ha visto la presenza di circa 300 persone, tra avvocati di boutique specializzate o di dipartimenti di law firm multidisciplinari, hr director, general e legal counsel di prestigiose aziende, nonché rappresentanti della stampa e del mondo della comunicazione. Il prestigioso riconoscimento è stato assegnato da una (numerosa) **giuria composta da operatori del settore**.



RIVOLUZIONE LABOUR. 12 MESI DI CAMBIAMENTI

Anno particolarmente travagliato, quello che sta per concludersi, per il mercato Labour. Se da un lato, la materia gode di ottima salute con un volume d'affari che si aggira attorno ai 160 milioni, complice questa crisi interminabile che porta numerose aziende a dover riorganizzare la forza lavoro, gestire vertenze con i sindacati e rinnovare la propria struttura manageriale, dall'altro, il settore, nel corso degli ultimi 12 mesi, ha cambiato profondamente il proprio assetto, con numerosi spin off, aggregazioni e avviamenti di nuove iniziative professionali.

Ad aprire le danze è stato Carnelutti che, a seguito dell'uscita di **Valentina Pomares**, passata durante l'estate del 2013 nelle fila di Eversheds, ha rilanciato il labour con il lateral di **Giuseppe Bulgarini d'Elci**, ex socio di Cocuzza.

Intanto si è assistito alla fine del matrimonio tra hELP, boutique nata dall'ex DLa Piper **Aldo Calza**, e lo studio di **Mattia Persiani**, durato meno di due anni. La decisione di sciogliere l'alleanza e di tornare a operare come due associazioni autonome è avvenuta a febbraio 2014, circa un anno dopo l'apertura dello studio a Londra.

Ad aprile, poi, **Olimpio Stucchi** (ex socio di LabLaw), ha fondato UnioLex, realtà professionale operativa a Milano, specializzata in diritto del lavoro.

Il primo giugno, abbiamo assistito alla nascita della insegna Piacci De Vivo Petracca, nata dall'unione delle

GRIMALDI STUDIO LEGALE

ANGELO ZAMBELLI

Avvocato dell'Anno Labour
Legalcommunity Labour Awards

I CLIENTI SONO I NOSTRI
MIGLIORI GIUDICI

Grazie 

Labour 2014
Awards
by legalcommunity
Givedì 16 ottobre 2014 • Milano

Avvocato dell'anno
Labour
**ANGELO
ZAMBELLI**
GRIMALDI STUDIO LEGALE

MILANO

Via F.lli Gabba 4
tel. +39 02.30309330
fax +39 02.30309340

ROMA

Via Pinciana 25
tel. +39 06.45206220
fax +39 06.45206230

BRUXELLES

30 Boulevard de Waterloo
tel. +32 2.5511201
fax +32 2.5511200

LONDON

48 Gresham Street
EC2V 7AY London
tel. +44 (0) 207 183 6423
fax +44 (0) 207 681 3980

info@grimaldilex.com
www.grimaldilex.com



esperienze professionali di **Bruno Piacci** (ex studio Piacci di Napoli), **Andrea De Vivo** (ex studio De Vivo, realtà emergente nella piazza romana) e **Nicola Petracca** (ex socio di LabLaw, riferimento dello studio nella capitale). Ancora, a settembre 2014, **Andrea Nicodemi** (ex CBA) ha cambiato casacca passando, con il grado di partner, nelle fila di K&WM che, con il suo arrivo, punta a ricostruire la practice labour. Infine, **Monica Lambrou** e **Cristina Carati** hanno avviato la nuova boutique CLC, con uno spin off da Fava e associati.

Tutto questo, e tanto altro (operazioni di spicco, opinione di mercato e Rating), sarà oggetto del prossimo *Report del Centro Ricerche di legalcommunity.it* focalizzato sul mondo Labour.

Qui di seguito, invece, riportiamo tutti i vincitori premiati dalla giuria della terza edizione dei **legalcommunity Labour Awards**, con le relative motivazioni. 🏆

Il punto di vista

ENRICO CAZZULANI

Segretario Generale, Aidp



“

Il diritto del lavoro
va svecchiato e adeguato
a quelle che sono le nuove esigenze
dei cittadini e del Paese

”

Studio dell'anno LABOUR

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO E SOCI

Circa 90 professionisti, 4 sedi in Italia e altre sparse per il mondo grazie ad una alleanza internazionale, un bagaglio pieno di importanti operazioni. Se guardiamo i numeri, si evince che parliamo di una delle più grandi realtà nazionali operanti nel diritto del lavoro. Secondo autorevoli operatori, quest'anno lo studio si è distinto per il gioco di squadra e la capacità dei professionisti di lavorare in team.

Il punto di vista



Elio Cherubini, Stefano de Santis, Franco Toffoletto e Emanuela Nespoli (Toffoletto De Luca Tamajo e Soci)

“

La globalizzazione delle aziende impatta sugli studi legali che devono ancora crescere ed essere più internazionali

”

I FINALISTI

- Grimaldi Studio Legale
- Ichino Brugnattelli
- Lexellent
- Morpurgo e Associati
- Toffoletto De Luca Tamajo e Soci

Avvocato dell'anno LABOUR

ANGELO ZAMBELLI

Grimaldi Studio Legale

Ha reso la practice di diritto del lavoro un asset strategico dello studio presso cui è socio. Conosciuto e stimato dal mercato, il professionista è attivo in tutte le specializzazioni della materia e, nell'ultimo anno, è stato protagonista di articolate vertenze sindacali. Assiste clienti blasonati attivi in vari ambiti, soprattutto nel fashion.



Il punto di vista



“

Lo stato di salute dell'azienda decide quali strategie e obiettivi portare avanti, poi serve l'intelligenza per ridurre i costi sociali

”

I FINALISTI

- Luca Failla
LabLaw
- Marcello Giustiniani
Bonelli Erede Pappalardo
- Francesco Rotondi
LabLaw
- Salvatore Trifirò
Trifirò & Partners
- Angelo Zambelli
Grimaldi Studio Legale



Ius Laboris Italy Global HR Lawyers

Toffoletto De Luca Tamajo

D A S E M P R E A B B I A M O
FATTO UN GRANDE INVESTIMENTO:
LA FIDUCIA DEI NOSTRI CLIENTI.
E LA SFIDA CONTINUA, **GRAZIE A TUTTI.**

Labour 2014
Awards
by legalcommunity.it
Giovedì 16 ottobre 2014 • Milano

Studio dell'anno
Labour
**TOFFOLETTO
DE LUCA
TAMAJO E SOCI**

Labour 2014
Awards
by legalcommunity.it
Giovedì 16 ottobre 2014 • Milano

Studio dell'anno
Contratti di Agenzia
**TOFFOLETTO
DE LUCA
TAMAJO E SOCI**

Solo diritto del lavoro. Dal 1925.

www.toffolettodeluca.it

Milano . Napoli . Roma . Bergamo

Studio dell'anno RELAZIONI INDUSTRIALI / SINDACALI

LEGANCE

Il dipartimento è cresciuto in termini di organico. Ha avuto largo consenso dai clienti nell'ambito delle relazioni industriali e sindacali, dove il team assiste aziende internazionali in complesse procedure di licenziamento e conseguenti accordi con i sindacati.



Giuseppe Piacentini (Fastweb), Serena Commisso, Silvia Tozzoli ed Elena Ryolo (Legance)

Il punto di vista



“
La crisi non solo ha moltiplicato le situazioni di concertazione, ma ha anche aumentato la creatività e la ragionevolezza delle parti nel trovare soluzioni
”

I FINALISTI

- Boursier Niutta & Partners
- GF Legal
- Legance
- Lexellent
- NCTM

Avvocato dell'anno
 RELAZIONI INDUSTRIALI / SINDACALI

GIACINTO FAVALLI

Trifirò & Partners

È tra i professionisti più segnalati e apprezzati da clienti e colleghi. È stato, tra l'altro, protagonista di complesse e articolate vertenze sindacali, nell'ambito di operazioni di rilievo economico e risonanza mediatica.



Franco Carugo (Knoll) e Giacinto Favalli (Trifirò & Partners)

Il punto di vista



“
 Si sta andando verso una maggiore criticità nell'approccio con le organizzazioni sindacali, ma sono scogli che, nel tempo, si risolveranno
 ”

I FINALISTI

- Francesco Amendolito
Amendolito & Associati
- Michele Bignami
NCTM
- Giacinto Favalli
Trifirò & Partners
- Claudio Morpurgo
Morpurgo e Associati
- Valentina Pomares
Eversheds

Lo Studio Legale
Morpurgo e Associati
ringrazia per la fiducia
e la stima dimostrate.



Morpurgo e Associati
Studio Legale

Diritto del Lavoro, Diritto Sindacale e Diritto della Previdenza Sociale

Morpurgo e Associati vanta esperienza pluriennale nella consulenza ed assistenza nelle materie del diritto del lavoro, del diritto sindacale e del diritto della previdenza sociale. In particolare, lo Studio Morpurgo e Associati assiste la propria clientela nei seguenti settori:

- Gestione quotidiana di ogni tipologia di rapporto di lavoro
- Contrattualistica
- Organizzazione aziendale
- Regolamenti e policy aziendali
- Riorganizzazioni e ristrutturazioni d'azienda
- Processi di outsourcing e insourcing
- Relazioni sindacali
- Riduzioni di personale
- Contenzioso e arbitrati
- Gestione rapporti di natura internazionalistica
- Cura rapporti con gli Enti Previdenziali ed Assistenziali
- Modelli Dlgs 231/2001
- Protezione dei dati personali e privacy
- Attività di due diligence e di audit
- Tutela penale del lavoro
- Formazione

Inoltre, Diritto Societario e Diritto Commerciale • Consulenza Fiscale e Tributaria • Consulenza del Lavoro

Via Durini, 20 • 20122 Milano

T. 02 36765450 R.A.
F. 02 36765474

info@morpurgoeassociati.com
www.morpurgoeassociati.com



Labour 2014
Awards
by legalcommunity.it

Giovedì 16 ottobre 2014 • Milano

Avvocato dell'anno
Contenzioso

CLAUDIO
MORPURGO

MORPURGO E ASSOCIATI

Avvocato dell'anno
ASSISTENZA TOP MANAGEMENT

MARCELLO GIUSTINIANI

Bonelli Erede Pappalardo

È il coordinatore del dipartimento labour (nonché co-managing partner) di uno dei più importanti studi italiani, ha un'esperienza pluriennale nel settore, in particolare nella gestione del top management, ed è considerato dal mercato uno dei maggiori esperti in materia.

Il punto di vista



“

Stiamo assistendo a una polarizzazione, da una parte pochi manager ricoprono posizioni elevate, dall'altro aziende piccole con manager più giovani, a soffrire l'area delle PMI

”

I FINALISTI

- Gabriele Fava
Fava e Associati
- Marcello Giustiniani
Bonelli Erede Pappalardo
- Andrea Nicodemi
K&WM SJ Berwin
(in CBA nel periodo di riferimento della ricerca)
- Davide Sportelli
Simmons & Simmons
- Olimpio Stucchi
UnioLex Stucchi & Partners

Studio dell'anno **CONTENZIOSO**

QUORUM

Team giovane, «con un approccio aziendale», come dichiara un cliente e un track record di riconosciuta qualità. Ha seguito, nel corso dell'ultimo anno, numerosi contenziosi scaturiti in seguito alla chiusura di stabilimenti e procedure di licenziamenti collettivi.



Stefano Conti (Trenord), Alessandro Buonanno, Francesco D'Amora e Alessandro Sassone (Quorum)

Il punto di vista



“

Con la ricerca di speditezza nei processi in realtà si è andato a frazionare il giudizio creando più riti e questo ha creato ulteriori lungaggini

”

I FINALISTI

- Daverio & Florio
- Eversheds
- LabLaw
- Quorum
- Simmons & Simmons

Avvocato dell'anno **CONTENZIOSO**

CLAUDIO MORPURGO

Morpurgo e Associati

I clienti lo descrivono «dotato di chiarezza espositiva e velocità di intervento». Il professionista è stato apprezzato dai propri clienti, da quelli della controparte e anche da alcuni illustri colleghi (soprattutto per l'attività svolta nel contenzioso). Lo studio che guida ha rafforzato la sua presenza nel mercato ed è stato riconosciuto come uno degli studi leader in Italia.

Il punto di vista



Stefano Conti (Trenord) e Claudio Morpurgo (Morpurgo e Associati)

“

Oggi la tendenza è quella di evitare il ricorso in tribunale ma in realtà alcune vicende non possono essere risolte al di fuori

”

I FINALISTI

- Patrizio Bernardo
LS LexJus Sinacta
- Luca Failla
LabLaw
- Claudio Morpurgo
Morpurgo e Associati
- Valentina Pomares
Eversheds
- Davide Sportelli
Simmons & Simmons

VINCERE NON È UN "DIRITTO",
È UN TRAGUARDO.

MARIO SCOFFERI
Avvocato dell'anno Emergente.



Grazie per aver contribuito
con la Vostra fiducia
a questo importante successo.

Milano

Via Boccaccio, 14 - 20123

Tel: +390249530760

Genova

Via Roma, 6 - 16121

Tel: +390108593501

info@giglioscofferi.it

www.giglioscofferi.it

GIGLIO & SCOFFERI
STUDIO LEGALE DEL LAVORO

Studio dell'anno CONSULENZA

DLA PIPER

La consulenza giuslavoristica in merito ad operazioni di fusione e acquisizione è il "core" del dipartimento, nonché fonte di maggior attività del team. L'ufficio italiano della law firm è stato tra i principali player di uno dei più importanti deal di m&a dell'anno.



Stefano Conti (Trenord) e Giampiero Falasca (DLA Piper)

Il punto di vista



“
Il dibattito attorno all'articolo 18 è politicamente giusto, ma le proposte restano in sostanza le stesse. I veri problemi sono altri
”

I FINALISTI

- Bonelli Erede Pappalardo
- DLA Piper
- LabLaw
- Lexellent
- Salonia e Associati

Avvocato dell'anno CONSULENZA

PAOLA TRADATI

Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners

Il mercato riconosce al team, e in particolare al suo partner guida, competenza ed esperienza nell'attività consulenziale. Il professionista segue gli aspetti giuslavoristici di numerose e importanti operazioni di fusione/integrazione.



Francesca Ferretti (Rentokil Initial) e Paola Tradati (Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners)

Il punto di vista



“

Dagli avvocati i clienti si aspettano di avere dei partner, qualcuno che trovi loro le soluzioni e proponga strategie anche economiche

”

I FINALISTI

- Livio Bossotto
Allen & Overy
- Mario Fusani
GF Legal
- Renato Scorcelli
Scorcelli Rosa & Partners
- Davide Sportelli
Simmons & Simmons
- Paola Tradati
Gianni Origoni Grippo
Cappelli & Partners

Studio dell'anno **CONTRATTI DI AGENZIA**

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO E SOCI

Giudizio quasi unanime da parte del mercato nel conferire a questo studio il titolo di leader in questa specializzazione. Circa il 90% degli interpellati, tra clienti e professionisti, lo ha collocato nell'olimpio dei protagonisti.



Donatella Cungi, Franco Toffoletto e Aldo Palumbo (Toffoletto De Luca Tamajo e Soci)



I FINALISTI

- Bonelli Erede Pappalardo
- Limatola Avvocati
- MDBA
- Scorcelli Rosa & Partners
- Toffoletto De Luca Tamajo e Soci

Avvocato dell'anno **CONTRATTI DI AGENZIA**

ALESSANDRO LIMATOLA

Limatola Avvocati

Il socio fondatore della boutique che porta il suo nome svolge larga attività in questo ambito, quasi in via esclusiva, seguendo numerose aziende, italiane e internazionali, attive soprattutto nella moda e nel lusso. Il suo nome è noto e apprezzato dagli operatori del settore.



Elena Mauri (Belstaff) e Alessandro Limatola (Limatola Avvocati)

Il punto di vista



“

Il Jobs Act è un'azione condivisibile, soprattutto nella parte della semplificazione delle norme, che è importante per favorire la ripresa

”

I FINALISTI

- Alessandro Limatola
Limatola Avvocati
- Antonella Negri
Bonelli Erede Pappalardo
- Angelo Quarto
LabLaw
- Renato Scorcelli
Scorcelli Rosa & Partners
- Alberto Venezia
Studio Venezia

Studio dell'anno RISING STAR

SALONIA E ASSOCIATI

Lo studio specializzato in diritto del lavoro quest'anno spegne 25 candele. Nel corso del tempo, è diventato sempre più uno studio di respiro nazionale, è cresciuto in termini di organico, fatturato ed è stato protagonista di mandati di primo piano. Negli ultimi anni ha inoltre acquisito notevole visibilità nel mercato, anche attraverso un processo di marketing e comunicazione ben strutturato.



Gianluca Veronesi, Annalisa Barbera, Cristina Petrucci, Rosario Salonia (Salonia e Associati) e Gianluca Grondona (Salini Impregilo)

Il punto di vista



“ Trovo l'idea del tfr in busta paga un gioco delle tre carte, perché comporta più tasse ai contribuenti ”

I FINALISTI

- Clifford Chance
- CMS
- Limatola Avvocati
- Piacci De Vivo Petracca
- Salonia e Associati

Avvocato dell'anno RISING STAR

SIMONETTA CANDELA

Clifford Chance

Il dipartimento labour che guida lavora al fianco dei team di corporate, finance e antitrust e segue gli aspetti connessi al diritto del lavoro italiano in complesse operazioni di m&a, cessioni e ristrutturazioni. Nome già noto nel settore, in corsa per la conquista del mercato.



Simonetta Candela (Clifford Chance) e Fabio Comba (NH Hotel Group)

Il punto di vista



“

Le aziende hanno bene accolto la legge sulle quote di genere, è un passo molto significativo e il primo di una moral suasion più ampia

”

I FINALISTI

- Simonetta Candela
Clifford Chance
- Alberto De Luca
De Luca
- Fabrizio Spagnolo
CMS
- Davide Sportelli
Simmons & Simmons
- Alberto Testi
Grimaldi Studio Legale

Studio dell'anno EMERGENTE

FERRARIO PROVENZALI & PARTNERS

La boutique, nata nel 2012, è interamente dedicata al diritto del lavoro e affronta tutte le problematiche connesse ad esso. Nel giro di pochi anni lo studio si è aggiudicato mandati di rilievo per illustri clienti. Tra questi, colossi multinazionali assistiti in cause di licenziamenti collettivi a seguito di fusioni.



Roberto Ferrario e Paolo Provenzali (Ferrario Provenzali & Partners)

Il punto di vista



“

L'unico modo per farsi strada sul mercato è lavorare bene e offrire servizi di qualità che rispondano alle esigenze dei clienti

”

I FINALISTI

- Carnelutti
- CLC
- E&Y Law
- Ferrario Provenzali & Partners
- Freshfields

Avvocato dell'anno EMERGENTE

MARIO SCOFFERI

Giglio & Scofferi

L'avvocato è co-founding partner di una boutique specializzata nel diritto del lavoro e particolarmente attiva nel contenzioso e nelle relazioni industriali. Oltre alla fiducia dei propri clienti, il professionista sta conquistando visibilità nel mercato, che ne riconosce le sue capacità tecniche.



Mario Scofferi (Giglio & Scofferi)

Il punto di vista



“

Tanta determinazione è quello che i giovani devono avere per riuscire in questo lavoro ed esserne appagati

”

I FINALISTI

- Gaia Gorla
Gianni Origoni Grippo
Cappelli & Partners
- Luigi Palopoli
Ricci
Simmons & Simmons
- Alessandro Paone
LabLaw
- Roberta Russo
NCTM
- Mario Scofferi
Giglio & Scofferi

HR TEAM DELL'ANNO

AMPLIFON

Team giovane ma già con notevole esperienza, profonda conoscenza del diritto ed una ancor più profonda visione manageriale della gestione delle situazioni pre-contenziose e contenziose.



Fabrizio Mazzoli (Amplifon)

Il punto di vista



“

Per valorizzare le risorse interne, i legali e l'hr creano piani di incentivazione motivanti per i dipendenti e safe per gli aspetti legal dell'azienda

”

PREMIO SPECIALE DELLA REDAZIONE DI LEGALCOMMUNITY.IT

PIETRO ICHINO

Ichino Brugnattelli

Personaggio in vista, non solo nell'ambiente giuslavoristico, dove comunque è tra i principali attori del mercato. Il professore è anche noto per la sua attività politica e socio-economica svolta fuori dall'ufficio di via Mascheroni. E' stato inoltre capace di far crescere il suo studio siglando un accordo di partnership strategica con la filiale italiana di una big 4.



Pietro Ichino (Ichino Brugnattelli)

Il punto di vista



“

La legge, specialmente quella sul lavoro, deve essere leggibile e comprensibile almeno nelle sue linee essenziali da tutti coloro che sono chiamati ad applicarla

”

PREMIO SPECIALE DELLA REDAZIONE
DI LEGALCOMMUNITY.IT

FRANCESCO ROTONDI

LabLaw

Il professionista si è distinto in delicati incarichi al fianco di manager coinvolti in indagini di carattere penale. L'attività dell'avvocato ha espresso un esempio di best practice nella gestione di problematiche trasversali che partono dal diritto del lavoro ma allargano la loro portata ad altri e complessi scenari giudiziari.



Il punto di vista



“

Le interazioni fra i penalisti
e i lavoristi sono purtroppo destinate
a crescere, credo che sarà
il trend dei prossimi 2-3 anni

”

T'A MILANO A PRANZO CON SENTIMENTO

di giacomo mazzanti



Camminando nel centro di Milano si può, da pochi mesi, ammirare in via Clerici 1, lo store bistrot "T'a Sentimento Italiano" nato dove prima esisteva lo storico bar "Victoria".

T'a Sentimento Italiano è il flagship concept store dei fratelli Tancredi e Alberto Alemagna, il cui cognome non può che evocare una comprovata garanzia di professionalità nel settore dolciario. Locale bellissimo e raffinato allo stesso tempo negli arredamenti curati dallo Studio Vincenzo De Cotiis Architects, artefice dell'interior design del locale, impreziosito da marmi originali e stucchi.

L'imbarazzo della scelta nella pasticceria/cioccolateria non conoscerà limiti: è difficile entrare senza comprare niente vista l'incredibile scelta.

Il locale però non è solo un negozio dove degustare cioccolato o piccola pasticceria ma un vero bistrot dove si possono bere ottimi cocktail old style e apprezzare piatti ben preparati dalla mano sicura dello chef Umberto Vezzoli di chiara impronta italiana, ma rivisti in chiave internazionale come la cotoletta alla milanese ripiena di foie gras.

La sera si spenderà 45 euro, bevande escluse, mentre a pranzo è possibile degustare club sandwich e altri piatti molto sfiziosi dove si spenderà non più di 15 euro. 🍴

IN AGENDA

T'a Milano - Store & Bistrot

Via Durini 28 · 20122 Milano
T +39 02 8738.6130
www.tamilano.com
reservation@tamilano.com



DIMMI COME TI CHIAMI E TI DIRÒ CHE STUDIO SEI

di mario alberto catarozzo*



Come chiamare il nostro studio legale? Sembra facile, ma solo a parole. Un tempo, gioco forza, lo studio prendeva il nome del suo o dei suoi fondatori.

Più che di naming, un tempo, si poteva parlare di nome e cognome. I tempi cambiano e con essi anche la scelta del nome dello studio. E qui si aprono le porte alla fantasia e alla creatività.

La passerella vede sfilare di tutto di più, dagli acronimi ai nomi di fantasia, dai cognomi con l'aggiunta di "& Partners" o, se si è più nazionalisti, "& Soci".

SCELTE ISPIRATE AL MARKETING O AL GUSTO PERSONALE?

La scelta, ci chiediamo, è frutto di una valutazione all'interno di una strategia di marketing più ampia?

Scegliere il nome della propria struttura professionale dovrebbe rappresentare un tassello di una strategia, invece molti ancora scelgono il nome dello studio con gli stessi criteri dei nomi per i figli: eredi di quello del nonno, oppure dettato dal suono che piace o dalla moda del momento.

A pensarci bene, tuttavia, non dovrebbe essere così. Ad un figlio il nome lo si dà decisamente su base emotiva, ad uno studio meno. Se ho intenzione di dare allo studio un respiro internazionale, magari la scelta della lingua inglese potrebbe essere opportuna quanto vincente, cosa invece meno utile laddove sia confinato alla provincia italiana. Allo stesso modo, se il mio target sono aziende di grandi dimensioni, far comparire la scritta " & Partners " o " & Soci ", può trasmettere l'idea della consistenza, dell'organizzazione, cosa invece sconsigliata se il nostro target è il cittadino in cerca di consulenza e "calore umano".

E queste non sono che considerazioni superficiali e preliminari.

LA SCELTA DEL NOME

All'interno della strategia di marketing dello studio il nome rappresenta un punto decisamente centrale. Il naming ha una funzione insieme descrittiva ed evocativa di un servizio. Da un lato deve essere facilmente riconoscibile sul mercato, in modo che sia altrettanto facilmente individuabile tra molti e possa generare senso di affezione nel pubblico. Dall'altro deve essere sufficientemente diverso dagli altri in modo da non confondersi nella massa. Il naming avrà poi



funzione descrittiva del prodotto o servizio, in modo da non generare possibilmente dubbi ed equivoci sulla natura e destinazione del servizio o prodotto.

Uno studio legale che si occupi, per esempio, solo di diritto del

lavoro potrà, per esempio, inserire nel proprio brand la parola job, oppure law, o lav. In questo modo aiuterà il pubblico a capire subito di cosa si tratta.

LA COSTRUZIONE DEL BRAND

Altro tema aperto è se poi sia utile accompagnare al nome anche un simbolo, un logo, appunto. Il brand, quale marchio, sarà formato alla fine dal nome prescelto, dal lettering usato (font, dimensione, editing del testo, colore, spaziatura, disposizione) e dalla presenza di un eventuale simbolo grafico. Anche qui si aprono innumerevoli scenari. Partiamo col dire che siamo d'accordo che alla fine il brand debba piacere a chi lo commissiona e ci dovrà convivere, ma altrettanto vero è che ogni qualvolta ci lanciamo in attività di naming e di branding stiamo entrando nel territorio della comunicazione e del marketing,

|||||

**MOLTI PROFESSIONISTI
FANNO ANCORA SCELTE
MOLTO RICERCATE DEL
NOME, SI INERPICANO SU
STRADE POCO BATTUTE
E PROVANO UN PIACERE
NARCISISTICO NEL
TROVARE SOLUZIONI CHE
SOLO LORO SANNO COSA
SIGNIFICANO. COME
DICEVA LEONARDO DA
VINCI "LA SEMPLICITÀ
È LA MASSIMA
SOFISTICAZIONE".**

|||||

dove ci sono leggi e regole proprie, se si vogliono fare le cose fatte bene. Buona regola è cercare di mettersi sempre nei panni di chi, ignaro della nostra esistenza, si imbatte nel brand che siamo andati a creare. Chiediamoci cosa può comprendere il soggetto in questione, cosa capirà del simbolo, nome o sigla che troverà davanti a sé.

A ciò va aggiunta una ulteriore considerazione: che le persone hanno sempre meno tempo e voglia di fare fatica per comprendere. Dunque ogni scelta criptica che richieda la "Stele di Rosetta" per essere decodificata potrebbe risultare poco efficace. Molti professionisti fanno ancora scelte molto ricercate del nome, si inerpicano su strade poco battute e provano un piacere narcisistico nel trovare soluzioni che solo loro sanno cosa significano. Come diceva Leonardo da Vinci "La semplicità è la massima sofisticazione".

GLI ELEMENTI DEL NAMING E DEL BRANDING

Vediamo ora quali sono gli elementi da considerare nel naming e nel branding, dove il

primo è lo studio che si riferisce alla scelta del nome, in funzione descrittiva del prodotto o servizio e il secondo alla creazione di un marchio, in funzione relazionale

con l'utente (si dice che il brand è ciò che resta nella testa dei nostri interlocutori):

- il nome/acronimo/sigla;
- il font utilizzato, tipo di carattere e la dimensione (wording o lettering);
- il colore;
- disposizione del testo;
- payoff, l'anima del prodotto o servizio che si vuole trasmettere;
- simbolo grafico (logo).

A ciò vanno aggiunte le seguenti valutazioni nella scelta del name e poi del brand:

- il valore culturale che porta con sé;
- l'affinità con il target di riferimento, in modo che vi si rispecchi;
- lo storytelling: l'aver cioè una storia da raccontare;
- lo standing: il posizionamento in termini di valore percepito;
- la relazione: il far sentire i fruitori parte di una esperienza con caratteristiche specifiche.



“How about this slogan: ‘If you are unhappy for any reason we will feel really bad’.”



IL PAYOFF, IN QUANTO PARTE INTEGRANTE DEL BRAND, AD INTEGRAZIONE DEL NOME, È QUALCOSA CHE NON VA CAMBIATO FACILMENTE, ANZI, DOVREBBE RIMANERE SEMPRE ABBINATO AL NOME. CIÒ LO DIFFERENZIA DAL CLAIM CHE, INVECE, È UN VERO E PROPRIO MESSAGGIO PUBBLICITARIO E CHE COME TALE HA UNA DURATA LIMITATA NEL TEMPO, UTILE PER UNA CERTA SITUAZIONE E NON PER UN'ALTRA... IL PAYOFF È COMPOSTO DA POCHE PAROLE, NON PIÙ DI DUE O TRE, MENTRE IL CLAIM PUÒ ESSERE UNA FRASE VERA E PROPRIA.



IL PAYOFF

È arrivato il momento di focalizzarci sul payoff. Il payoff è la frase che viene solitamente posta sotto il nome ed entra a far parte ad ogni titolo del brand, del marchio. Il payoff può avere funzione più o meno descrittiva, ma spesso ha una funzione di tipo emotivo, rappresentando la parte a completamento dell'esperienza

che il brand vuole trasmettere. Il payoff risponde alla domanda "qual è la nostra essenza", "cosa vogliamo lasciare", "perché lo facciamo", "cosa ci anima". Il payoff, in quanto parte integrante del brand, a integrazione del nome, è qualcosa che non va cambiato facilmente, anzi, dovrebbe rimanere sempre abbinato al nome. Ciò lo differenzia dal claim

che, invece, è un vero e proprio messaggio pubblicitario e che come tale ha una durata limitata nel tempo, utile per una certa situazione e non per un'altra. In definitiva, se il claim è un vero e proprio slogan, il payoff non lo è, ma anzi completa e rafforza il nome dello studio. Il payoff è composto da poche parole, non più di due o tre, mentre il claim può essere una frase vera e propria.

Concludendo, facciamo attenzione nella scelta del nome dello Studio e nella definizione di un brand a tre macro aspetti:

- A) il nome/acronimo/sigla (con funzione esplicativa);
- B) il logo/simbolo (con funzione descrittiva);
- C) il payoff (con funzione relazionale). 

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

LEGAL RECRUITMENT

by legalcommunity.it



La rubrica *Legal Recruitment by legalcommunity.it* registra questa settimana numerose posizioni aperte, segnalate dagli studi legali Castaldi Mourre & Partners, Curtis Mallet, Nctm, R&P Legal, Russo De Rosa Associati e Santa Maria.

Le figure richieste sono in totale 21, tra collaboratori/associate, praticanti, laureandi e neo laureati. Le practice di competenza comprendono diritto d'impresa, diritto industriale, corporate M&A, litigation, labour, real estate e tax.

Per future segnalazioni scrivere a: info@legalcommunity.it.

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

CASTALDI MOURRE & PARTNERS

Sede. Milano.

Posizione aperta. Stage retribuito.

Area di attività. Diritto d'impresa.

Numero di professionisti richiesti. 2.

Breve descrizione. Lo studio offre a laureandi o laureati in giurisprudenza l'opportunità di svolgere un periodo di stage di tre mesi a partire da gennaio 2015. È richiesta la capacità di lavorare in lingua francese e inglese.

Riferimenti. milano@castaldimourre.com

CURTIS MALLET-PREVOST COLT & MOSLE LLP

Sede. Milano.

Posizione aperta. Mid-Senior

Associate con titolo conseguito da 7 anni, 1 Mid-Junior Associate con titolo conseguito da 3 anni, 2 Praticanti neolaureati (voto 110).

Area di attività. 1 Mid-Senior Associate e 1 Mid-Junior Associate per Corporate/M&A, 1 Praticante per Corporate, 1 Praticante per Litigation.

Numero di professionisti richiesti. 4.

Breve descrizione. Richiesto ottimo inglese e, per gli associate, provenienza da qualificati studi internazionali.

Riferimenti. milanreception@curtis.com



NCTM

Sede. Milano.

Posizione aperta 1. Praticante, neo-avvocato, avvocato (tutti con esperienza)

Area di attività. Lavoro.

Numero di professionisti richiesti. 3.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Sede. Milano.

Posizione aperta 2. Neolaureato.

Area di attività. Immobiliare.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Sede. Milano.

Posizione aperta 3. Avvocato con esperienza.

Area di attività. Corporate.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Sede. Roma.

Posizione aperta 4. Praticante con esperienza.

Area di attività. Corporate.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Sede. Roma.

Posizione aperta 5. Neolaureato.

Area di attività. Giudiziale.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Requisiti necessari per tutti candidati sono un voto di laurea pari o superiore a 105, l'ottima conoscenza della lingua inglese e un'ampia disponibilità al lavoro in team.

Riferimenti. HR_Professionisti@nctm.it

I candidati potranno registrare il loro CV qui: www.nctm.it/recruiting/recruiting-cv.php

R&P LEGAL

Sede. Milano.

Posizione aperta 1. Avvocato con 3-5 anni esperienza post-qualifica.

Area di attività. Contrattualistica commerciale, M&A e operazioni straordinarie.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Ottimo inglese.

Sede. Milano.

Posizione aperta 1. Avvocato con 2-3 anni di esperienza post-qualifica.

Area di attività. Diritto industriale (giudiziale e stragiudiziale).

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Ottimo inglese.

Riferimenti. milano@replegal.it



RUSSO DE ROSA ASSOCIATI

Sede. Milano.

Posizione aperta 1. Collaboratore.

Area di attività. Diritto tributario.

Numero di professionisti richiesti. 1.

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

Sede. Milano.

Posizione aperta 2. Collaboratore.

Area di attività. Diritto tributario.

Numero di professionisti richiesti. 1.

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

Sede. Milano.

Posizione aperta 3. Collaboratore.

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

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Collaboratore con 3-4 anni di esperienza in primari studi professionali.

La risorsa si occuperà di consulenza, ordinaria e straordinaria, in materia fiscale, societaria e contabile con riferimento a società di capitali.

Sede. Milano.

Posizione aperta 4. Collaboratore.

Area di attività. Diritto societario, M&A.

Numero di professionisti richiesti. 2.

Breve descrizione. Praticante avvocato/giovane avvocato.

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

Riferimenti. info@rdra.it

SANTA MARIA

Sede. Milano.

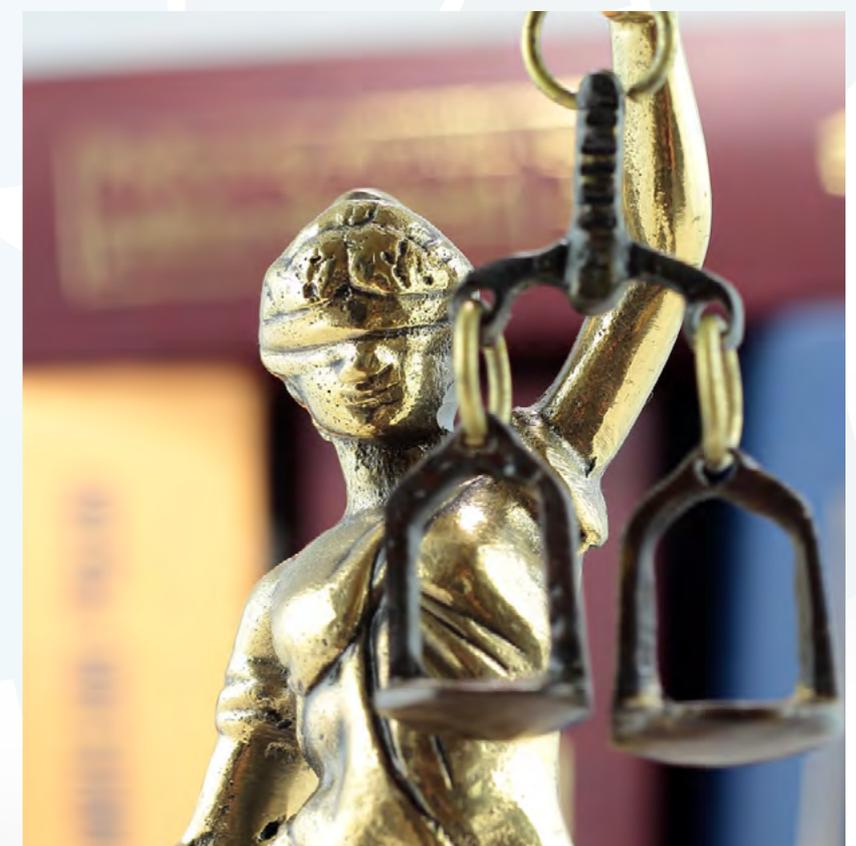
Posizione aperta 1. Collaboratore.

Area di attività. Diritto societario, M&A.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Esperienza: 2 anni. Ottimo inglese. Voto di Laurea: maggiore o uguale a 108 /110.

Riferimenti. santamaria@santalex.com



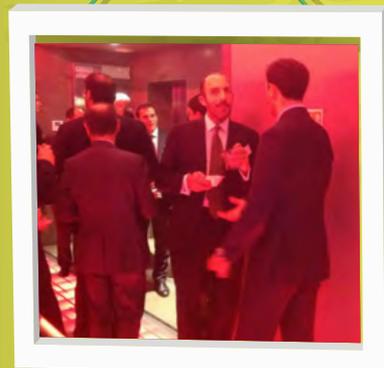


Nicola Di Molfetta
con Claudia Parzani

ALL THAT JAZZ DA LINKLATER
Un'atmosfera da jazz club di respiro internazionale ha accolto le oltre 500 persone che martedì 21 ottobre hanno partecipato all'annuale cocktail di Linklaters, organizzato negli uffici di via Broletto a Milano.



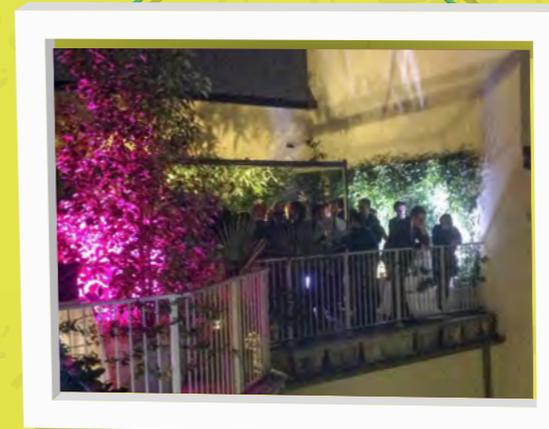
La sede



Dario Longo con alcuni ospiti



Giorgio Fantacchiotti
con alcuni ospiti



Alessandra Ortelli
con Aldo Scaringella



PARLARE IN PUBBLICO CON MOPI

Dopo l'appuntamento sul metodo relazionale Brainbow, Simone Bandini Buti, consulente di comunicazione e docente universitario, il 20 ottobre ha tenuto un incontro per spiegare i segreti del public speaking e i trucchi per una comunicazione di successo.



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

