

«COLTIVIAMO AVVOCATI D'INTERESSE PUBBLICO»



**PROFESSIONISTI
DIVISI SUL SOCIO
DI CAPITALE**



**Come si dice
Pedersoli in cinese?**



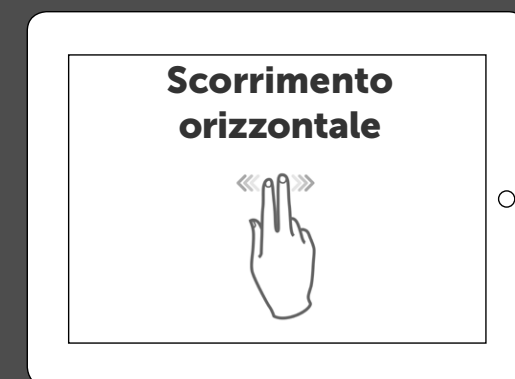
**La mossa di
Gitti e Raynaud**



**Simonelli:
«Il legal deve
diventare brevettabile»**

Alberto Alemanno, unico italiano tra gli Young global leader 2015, in questa intervista a *Mag by legalcommunity.it* racconta l'attività giuridica come strumento per influenzare le politiche pubbliche. E contro i luoghi comuni afferma: «Chi ha detto che il lobbying si fa solo per le big corporation?».





SE IL SOCIO DI CAPITALE PUÒ ATTENDERE LO STUDIO IMPRESA, NO

di nicola di molfetta



Un socio di capitale in studio? La questione desta ancora perplessità nella classe forense italiana. Serve? A cosa? Le domande a cui gli avvocati fanno fatica a rispondere sono queste. La sensazione, anche dopo il dibattito che abbiamo organizzato lo scorso 26 maggio a Milano e [di cui vi raccontiamo](#) in questo numero di *Mag by legalcommunity.it*, è che in pochi abbiano davvero affrontato una riflessione approfondita sulla questione. E, a dirla tutta, le ragioni sono più che comprensibili.

Il ddl concorrenza, che dovrebbe sdoganare questa figura, verrà mai approvato nella sua attuale formulazione? Rispondere a questa domanda non è facile. E soprattutto la strada che porta da qui al varo della legge è lastricata di emendamenti che potrebbero radicalmente modificare l'articolo rendendolo, a seconda dei casi, un innocuo fuoco pirotecnico o un ordigno ad alto potenziale rivoluzionario.

Quindi, a oggi, preoccuparsi troppo della questione può risultare prematuro. Eppure, considerato che gli avvocati si lamentano sempre che le leggi che li riguardano direttamente gli vengono fatte sopra la testa, senza che sia loro data la possibilità di contribuire alla produzione di normative davvero utili alle reali esigenze della categoria, forse sarebbe il caso di dedicarsi alla questione con attenzione.

Ma quale tipologia d'investitore potrebbe essere interessata all'operazione? Oltre alle aziende che potrebbero decidere di esternalizzare le proprie funzioni legali conservando una partecipazione di minoranza negli "studi spin off" (tema di cui abbiamo già parlato in passato) ci potrebbero essere operatori intenti ad agire in ottica private equity. Potremmo definirli capitali "di passaggio", capaci di immettere nel serbatoio delle law firm nostrane la liquidità necessaria a realizzare investimenti strategici.

Gli studi legali potrebbero usare queste risorse per aumentare la loro presenza in Italia o all'estero attraverso l'apertura di nuove sedi. Potrebbero investire in innovazione tecnologica e nell'automazione di una serie di procedure e pratiche. Ora che la class action all'italiana sta per essere riformata e potenziata, queste risorse potrebbero consentire a chi voglia specializzarsi nella difesa dei diritti dei consumatori e nel vasto universo dei danni, di dotarsi delle strutture e infrastrutture necessarie a operare in quest'area. E l'elenco potrebbe continuare.

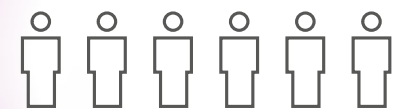
Qualcuno dice che, di fatto, oggi molti studi hanno già dei soci di capitale. È vero. Sono le famiglie di alcuni avvocati, così come alcuni avvocati che da tempo non sono più operativi nel quotidiano oltretutto i cosiddetti soci “equity” delle organizzazioni associate. In cosa differirebbe la presenza di un socio di capitale puro ovvero di un socio-investitore, azionista e non professionista, rispetto allo statu quo? Nel fatto che questi, prima di investire un euro nel progetto, vorrebbe verificare l'efficienza dell'organizzazione della struttura, l'adeguatezza delle politiche di remunerazione, la presenza di eventuali diseconomie, così come l'esistenza di

potenzialità inesprese e, last but not least, vorrebbe conoscere i conti della “filanda”.

Quindi, oltre a essere un’opportunità, l’apertura a un socio di capitale farebbe aumentare esponenzialmente le responsabilità dello studio e di chi lo gestisce, che dovrebbe cominciare a render conto del proprio operato anche a un soggetto avulso dal “contesto interno” e interessato unicamente a rendere redditizio il proprio investimento, libero da qualsivoglia sudditanza psicologica nei confronti di chi, o perché ne è il fondatore o perché risulta il maggior contributore, ha

È probabile che la ragione della freddezza o dello scetticismo di tanti avvocati nei confronti di questa evoluzione stia proprio qui: nel rischio di perdere il controllo, ovvero di veder messa in discussione la propria gestione.

Corporate M&A *2015* Awards



by **legalcommunity**.it

30.06.2015

IN COLLABORAZIONE CON


Accuracy

ICM Advisors
INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT

LA GIURIA

MARCO BAGA

Responsabile Investment Banking, Banca Profilo

CLAUDIO BERRETTI

Direttore Generale, Tamburi Investment Partners

PIERANGELO BIGA

Presidente e Managing Partner, ICM International

GIANFRANCO BUREI

Key Manager, Mittel Management

MASSIMILIANO BOSCHINI

Responsabile Partecipazioni Istituzionali, Intesa Sanpaolo

GIANFRANCO BUREI

Key Manager, Mittel Management

ALESSANDRO CARELLA

Vice President and General Counsel, Corporate Compliance,
Legal Matters & Risk Management, Costa Crociere

STEFANO CASSINA

Managing Director, J. Hirsch & Co.

GIOVANNI CERUTTI

SVP, Chief Legal & Risk Officer NTT DATA EMEA

GABRIELE CIOCCHETTI

Direzione Centrale Corporate Affairs, Fiera Milano

FEDERICO COLACICCHI

Director Real Estate Deals, PwC

FEDERICO DAL POZ

Head of Legal Affairs EMEA, Luxottica

PRIMIANO DE MARIA

Director European Regulations,
Purchasing and Services Legal Support, Lottomatica S.p.A.

MAURIZIO DI BARTOLOMEO

Head of Corporate Affairs, Giochi Preziosi

STEFANO DI GIOVAN PAOLO

Responsabile Affari Legali e tributari, AXA Italia Servizi

PAOLO FABIANI

Head of Legal Department, Technogym

STEFANO FOCACCIA

Coordinatore Restructuring Nord Italia, BNL Gruppo BNP Paribas

ELIO GABETTI

Socio Accomandatario e Fondatore, ELIO GABETTI Luxury Homes

CARLO GAGLIARDI

Partner, Investindustrial

FABIO GANDINI

Legal and Compliance Director, E.ON Italia

MARIA ANTONIETTA GIANNELLI

M&A Senior Project Manager, Enel

STEFANO GHETTI

Partner, Wise Sgr

STEFANO GIBERTI

Head of Legal Affairs Italy, GE Healthcare

ALBERTO GIORDANO

Head of Italian Utilities & Infrastructures Team, Lazard

ALESSANDRO GUIDOBONO CAVALCHINI

Direttore Affari Legali e Societari, La Rinascente

VITO MAURIZIO IACOBELLIS

EMEA - Legal & Corporate Affairs Legal Counsel, FCA Italy

MARCO LIPPI

Operating Partner, Pamplona Capital Management

STEFANO LISSONI

Director, Assietta Private Equity SGR

SONIA LORENZET

Partner, Alcedo SGR

MAURO MAIA

Senior Partner, F2i Sgr

GIUSEPPE MANZO

Head of Legal and Corporate Affairs Europe, Middle East & Africa,
Techint Engineering & Construction

GIAN MARCO NICELLI

Amministratore Delegato, Antirion SGR

ALESSANDRO PELLEGRINO

Investment Manager, VEI Capital

RICCARDO QUAGLIANA

General Counsel, Monte dei Paschi di Siena

PAOLO QUAINI

Group General Counsel, OTB

FABIO RAPETTI

Head of Legal & Corporate Affairs, 360 Payment Solutions

RENATO SALSA

Senior Partner, Fondo Italiano d'Investimento

MASSIMILIANO SENISE

Partner, Est4te Four

STEFANO SIGLIENTI

Partner, Vintage Capital

SIMONE STROCCHI

General Partner, Groupe Electa. Co-Founder Chairman&CEO,
IPO Challenger SPA

ALESSANDRO VESURGA

Legal Affairs Director, Canali

MARCO VISMARA

Partner, Arietti & Partners

comandato sotto l'insegna della law firm fino a quel momento.

Tra le responsabilità in questione, ci sarebbe quella di investire e di programmare un percorso di crescita ed evoluzione della struttura che oggi, invece, può essere tranquillamente gestita in maniera estemporanea, seguendo gli umori e le sensazioni degli avvocati che tengono le redini della struttura i quali, pur avendo le risorse necessarie, possono decidere se e cosa fare, come e quando farlo e possono persino decidere di non fare nulla e stare fermi (cosa, quest'ultima, che nessun'azienda si potrebbe mai permettere).

È probabile che la ragione della freddezza o dello scetticismo di tanti avvocati nei confronti di questa evoluzione stia proprio qui: nel rischio di perdere il controllo, ovvero di veder messa in discussione la propria gestione.

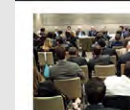
In ogni caso, c'è da chiedersi se questo processo di responsabilizzazione indotta del management di studio non sia utile o addirittura necessario per aumentare la competitività delle insegne nostrane.

Il fatto che oggi ci siano grandi realtà con un'alta redditività e poco bisogno di capitali esterni non significa che quegli stessi studi non abbiano bisogno di essere spronati a fare meglio e di più eliminando le diseconomie, migliorando i processi produttivi, innovando l'offerta e valorizzando le proprie risorse.

Andando oltre il tema del socio di capitale, però, oggi a impedire a molte realtà di agire imprenditorialmente è l'impossibilità di costituirsi come srl o spa. L'obbligo di distribuzione degli utili ai soci, l'impossibilità di fare accantonamenti o di destinare risorse a investimenti o di accedere a incentivi pubblici, per esempio, rappresentano un freno enorme per lo sviluppo degli studi legali associati italiani. Se i tempi per immaginare una partnership aperta a un azionista investitore non sono ancora arrivati, quelli per consentire a chi lo voglia di dare al proprio progetto professionale la forma giuridica che meglio può aiutarlo a crescere e innovarsi, sono più che mai maturi. E forse è arrivato il momento di agire. 🍷

nicola.dimolfetta@legalcommunity.it
 @n_dimolfetta

N. 39 del 08.06.15



PROFESSIONISTI
DIVISI SUL SOCIO
DI CAPITALE



Come si dice
Pedersoli fa risorse?



La messa di
Gitti e Raynaud



Silvanelli:
«Il legal deve
diventare inevitabile»

«COLTIVIAMO AVVOCATI D'INTERESSE PUBBLICO»

Alberto Alemanno, unico italiano tra gli Young global leader 2015, in questa intervista a *Mag by legalcommunity.it* racconta l'attività giuridica come strumento per influenzare le politiche pubbliche. E contro i luoghi comuni afferma: «Chi ha detto che il lobbying si fa solo per le big corporation?».

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

Direttore

nicola.dimolfetta@legalcommunity.it

con la collaborazione di

laura.morelli@financecommunity.it

silvia.pasqualotto@inhousecommunity.it

Centro Ricerche

vincenzo.rozzo@legalcommunity.it

con la collaborazione di

cristina.testori@legalcommunity.it

Grafica e impaginazione: grafica@legalcommunity.it

Hicham R. Haidar Diab • www.kreita.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

09

Errore
entra in Cartesius
Advisory Network



14

Litigator in trincea
per la concorrenza



19

Professionisti divisi
sul socio di capitale



26

Come si dice
Pedersoli in cinese?



30

La mossa di
Gitti e Raynaud



Alemanno:
«Coltiviamo avvocati
d'interesse pubblico»

33



Simonelli:
«Il legal deve
diventare brevettabile»

41



Trevisan,
1000 Modi
per dire ip

49



Strocchi,
ecco perché
le spac... spaccano

53



A Parigi per
una passione
chiamata arbitrato

63

L'ESPERIENZA RAGGIUNGE
QUALSIASI OBIETTIVO.

IL SENSO DEL LAVORO
È ANCHE **QUESTO**.



Dal 1925 lavoriamo con il lavoro.
www.toffolettodeluca.it

 Ius Laboris Italy Global HR Lawyers
Toffoletto De Luca Tamajo
MILANO. NAPOLI. ROMA. BERGAMO.

ERRORE ENTRA IN CARTESIUS ADVISORY NETWORK

Dalla law firm alla merchant londinese. **Rodolfo Errore** diventa socio di Can. L'avvocato, che negli ultimi cinque anni è stato partner di Dla Piper (in cui era approdato dopo l'esperienza in Simmons & Simmons), secondo quanto risulta a *legalcommunity.it*, si appresta a fare il suo ingresso come partner di Cartesius Advisory Network, advisory firm con sedi a Londra, Bangkok e Zug in partnership con una delle più importanti banche commerciali brasiliane.



Rodolfo Errore

Can si occupa di strategic advisory e opera in diverse aree della finanza: dal funding di equity al financing real estate, corporate e project al capital market e bond. Errore seguirà in particolare l'attività della merchant nei comparti infrastrutture ed energia, oltreché sul versante m&a e lpo. Errore entra nella partnership londinese della merchant al fianco di professionisti come **Lugman Arnold**, ex chairman di Ubs e **Abbey National**, **Simon Murray**, che oltre a essere stato capace di raggiungere a piedi il Polo Sud ha anche una lunga esperienza di business essendo stato presidente di Glencore e membro dei board di Vodafone, Tommy Hilfiger, General Electric e Rothschild, **Mitchel Lenson** ex ceo di Deutsche Bank e poi **Lord John Hutton** che ha ricoperto numerosi ruoli ministeriali nei governi di Gordon Brown e **Tony Blair**.

Tra i partner londinesi di Can ci sono anche tre italiani. Si tratta di **Paolo Tanoni**, ex chairman di Ernst & Young e partner di Hogan Lovells, **Vittorio Volpi** (CAN senior adviser) presidente di Esperia Servizi fiduciari e oltreché chair di Cartesius Sa a Lugano, e **Marino Cucca** capo dell'investment Bank di Bnl e Head of Structured Finance Italy di BNP Paribas.

Sempre secondo quanto risulta a *legalcommunity.it*, Can si appresta anche ad aprire la branch italiana a Milano. Alla guida di questa struttura ci dovrebbe essere Marino Cucca quale ceo, mentre nel cda, oltre a Errore, Tanoni e Volpi dovrebbero entrare altre figure di spicco del mondo professionale e della finanza. 🍷

LORENZO MARIA DI VECCHIO È LEGAL MANAGER DI FENDI

Un nuovo ingresso per il team legale della casa di moda Fendi. Si tratta di **Lorenzo Maria Di Vecchio** che dal mese di giugno è stato nominato legal manager.

Di Vecchio proviene da un'esperienza di circa un anno presso il gruppo Colgate-Palmolive, dove ha ricoperto il ruolo di responsabile degli affari legali e societari in Italia e nell'area dei balcani.

In precedenza l'avvocato è stato legal counsel di Hill's pet nutrition (1 anno) e di Heineken per più di 3 anni. Di Vecchio ha inoltre lavorato nello studio legale e tributario Spadafora De Rosa e in Caporali-Desoindre.

Il professionista entra dunque nel team guidato da **Sergio Marini**, giunto in Fendi da Shell la scorsa estate con la carica di general counsel. 🏡



Lorenzo Maria Di Vecchio

VEZZANI E ANGLANI DIVENTANO SOCI IN BEP

Due nuovi soci per Bonelli Erede Pappalardo. Secondo quanto *legalcommunity.it* può anticipare, l'assemblea dei partner dello studio legale ha approvato la promozione di **Francesco Anglani** e **Federico Vezzani**. Il primo si occupa di Antitrust, mentre Vezzani si occupa di bancario e regolamentare.

Di recente, Anglani ha fatto parte del team che ha assistito Europ Assistance contro l'Agcom, mentre in precedenza l'avvocato si è distinto nel lavoro svolto al fianco di Salini nell'ambito dell'operazione Impregilo.

Vezzani è arrivato in Bep nel 2014 e a marzo scorso è stato inserito insieme al suo team nel progetto di riorganizzazione della sede di Londra dello studio dove continua ad assistere istituti di credito, gruppi assicurativi e intermediari finanziari internazionali in relazione a operazioni di rafforzamento patrimoniale e sul capitale. 🏡



Francesco Anglani



ha il piacere di invitarLa
alla Tavola Rotonda

Il mercato italiano dei *Non-Performing Loans*: prospettive ed opportunità di investimento

Enrico Fagioli

(Responsabile Area Rischio
Anomalo e Recupero Crediti,
Monte dei Paschi di Siena)

Luca A. Ramella

(Managing Director, AlixPartners)

Lynn P. Harrison III

(Partner, Curtis)

Andrea Mignanelli

(CEO, Cerved Credit
Management Group)

Stefan Jaeger

(Senior Vice President, Colony Capital)

Nicola Carnevale

(Responsabile Servizio Recupero
Crediti Specialistico, Monte dei
Paschi di Siena)

Emanuella Agostinelli

(Partner, Curtis)

Moderata:

Alfonso Annibale De Marco

(Partner, Curtis)

www.curtis.com

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

TAVOLA ROTONDA

24 giugno 2015

h. 12:30 - 14:00

presso

Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle LLP

Corso Matteotti n. 3,
Milano

È previsto un *business lunch*

Media Partner

legalcommunity
.it

A causa del numero limitato di posti disponibili,
si prega cortesemente di confermare la presenza

alla Sig.ra Ilaria Mondini

E-mail: imondini@curtis.com

Tel.: 02 76232001

GRAFFI ENTRA COME SOCIO IN WHITE & CASE

White & Case amplia il proprio team di Corporate m&a a Milano con l'arrivo del nuovo partner **Leonardo Graffi**. Dopo la laurea in giurisprudenza all'Università di Bologna nel 2000 (con lode), Graffi ha completato nel 2004 un Lm presso la Harvard Law School quale Gammon Fellow. È avvocato italiano e americano presso il New York State Bar e ha precedentemente svolto la propria attività in Freshfields Bruckhaus Deringer dove ricopriva il ruolo di Counsel.

Il team dell'ufficio di Milano è diventato uno dei principali player nel mercato dei servizi legali in m&a pubblico e privato.

Tra le operazioni seguite recentemente dallo studio nel settore del Corporate and m&a si possono ricordare la recentissima assistenza a Libero e Italiaonline nell'accordo di investimento con Golden Tree e Avenue per l'acquisto del 53,9% di Seat Pagine Gialle; l'assistenza ad Aeroporto di Firenze e a Società Aeroporto Toscana Galileo Galilei che gestisce l'aeroporto di Pisa, nella relativa fusione per incorporazione da 300 milioni; e ancora la scissione di Autogrill e la consecutiva quotazione di World Duty Free, la società spin-off di Autogrill, valutata 1,83 miliardi. 🏆



Leonardo Graffi

PORTE GIREVOLI TRA UBI E VICENZA

Victor Massiah, attuale consigliere delegato, prende il posto di **Francesco Iorio** in qualità di direttore generale di UBI Banca. Lo riferisce in una nota lo stesso istituto, specificando che la nomina, effettiva a partire dal 1 giugno 2015, durerà non oltre la scadenza del mandato dell'Organo di Gestione (Assemblea 2016). Iorio aveva lasciato la direzione della banca lo scorso 22 maggio per passare alla guida di Banca Popolare di Vicenza. Classe 1968, è uno dei più giovani e apprezzati banchieri italiani e proprio il dato anagrafico avrebbe giocato a suo favore, permettendogli di sorpassare l'altro candidato, **Divo Gronchi**, 76 anni, attuale amministratore delegato della Cassa di Risparmio di San Miniato. Dopo la sua nomina, il consiglio di amministrazione della popolare vicentina, si appresta a rinnovare anche i manager. Infatti, lo scorso 4 giugno, la banca ha fatto sapere che **Emanuele Giustini**, prima vice direttore generale e responsabile della divisione mercati e **Andrea Piazzetta**, fino a questo momento vice direttore generale e responsabile della divisione finanza, hanno risolto consensualmente i loro rapporti di lavoro con l'istituto. 🏆



Victor Massiah

I FORNITORI DI SERVIZI LEGALI A BASSO COSTO MINACCIERANNO IL MONDO IN HOUSE?

«Il mondo giuridico è cambiato completamente negli ultimi 10 - 20 anni. Chi oggi ha bisogno di un servizio legale può rivolgersi a un'infinità di fornitori, ognuno dei quali rappresenta una "sfumatura" diversa di questo mondo». Parola di **Bjarne Tellmann**, general counsel di Pearson, casa editrice leader mondiale nell'istruzione e formazione, e già associate general counsel di Coca Cola.



Un esempio di queste mille sfumature è la "manodopera" temporanea e a basso costo fornita da imprese come Lawyers on demand, Axiom o Obelisco. Un esercito di professionisti che offrono aiuto su specifiche operazioni a costi che incidono meno sui bilanci aziendali di quanto faccia un team in house.

Solo un fenomeno temporaneo destinato a sparire? Tellmann - interpellato sull'argomento da *The Lawyer* - non pensa sia così: «Al giorno d'oggi c'è un sacco di lavoro ma i posti disponibili sono pochi. Ecco perché l'offerta di lavoro flessibile aumenterà nella prossima generazione di avvocati, che già per loro natura - essendo i cosiddetti Millennials - hanno una propensione naturale per i lavori temporanei».

Oggi questi professionisti legali a basso costo stanno iniziando a farsi spazio nel mercato giuridico internazionale andando a occupare spazi che finora erano rimasti scoperti. Secondo Tellmann sarà però inevitabile che, entro i prossimi 5 anni, queste nuove figure bussino alla porta delle aziende per offrire un'alternativa al classico team legale in house. Se, infatti, la robotizzazione dei servizi legali e il lavoro interinale stanno già minacciando gli studi legali, è probabile che succeda la stessa cosa alle professioni in house.

Ipotesi remota o vero pericolo, l'unica cosa certa è che sarebbe meglio correre ai ripari visto che lo stesso lavoro di legale d'impresa offre delle "armi" che uno studio legale tradizionale non ha. Una fra tutte la possibilità di essere parte integrante e incidere sul business dell'azienda. Secondo Tellmann, infatti, potenziare questo aspetto, è l'unico modo per potersi mettere "al sicuro" da concorrenti esterni. «Alle aziende - ha spiegato Tellmann - più che qualcuno che spenga gli incendi (cosa che può fare anche un fornitore di servizi esterno) serve qualcuno che sappia prevenirli». Capacità che hanno, invece, solo dei legali in house davvero integrati nel core business aziendale. 🧑‍💼

LITIGATOR IN TRINCEA PER LA CONCORRENZA

Dai brevetti farmaceutici agli affidamenti diretti delle Università, interessante attivismo dei legali impegnati in battaglie per l'apertura dei mercati. Intanto l'm&a tiene il passo.

I barometro di *legalcommunity.it* segna tempesta sul versante contenzioso con cause e sentenze di grande interesse per il mercato della concorrenza. Se l'attività contenziosa (12%) supera quella nel capital markets (11%), l'm&a si conferma la locomotiva dell'attività degli studi legali d'affari intercettando un mandato su tre.

PAVIA E ANSALDO OTTIENE LA NULLITÀ DEL BREVETTO PER LA QUETIAPINA RP

Pavia e Ansaldo ha assistito Sandoz, divisione Generici del Gruppo Novartis, uno dei player globali nei medicinali equivalenti, nel procedimento relativo al brevetto di AstraZeneca per la versione a rilascio prolungato della quetiapina, farmaco antipsicotico blockbuster, il cui mercato mondiale ha un valore superiore a 1 miliardo.



Il Tribunale di Torino ha dichiarato nulla la frazione italiana del brevetto europeo n. EP 0 907 364 di AstraZeneca con sentenza pubblicata il 1 giugno 2015. La sentenza, si legge in una nota, «è la prima pronunciata nel merito in Italia e si inserisce in una litigation globale che interessa numerose giurisdizioni, tra cui Regno Unito,

Germania, Olanda, Spagna, Belgio, Finlandia e Repubblica Ceca».

Pavia e Ansaldo ha assistito Sandoz con l'avvocato **Gian Paolo Di Santo** partner responsabile del dipartimento IP/IT e l'avvocato **Gabriele Girardello**, senior associate, coordinandosi con il team legale internazionale di Sandoz. Lo studio Dragotti

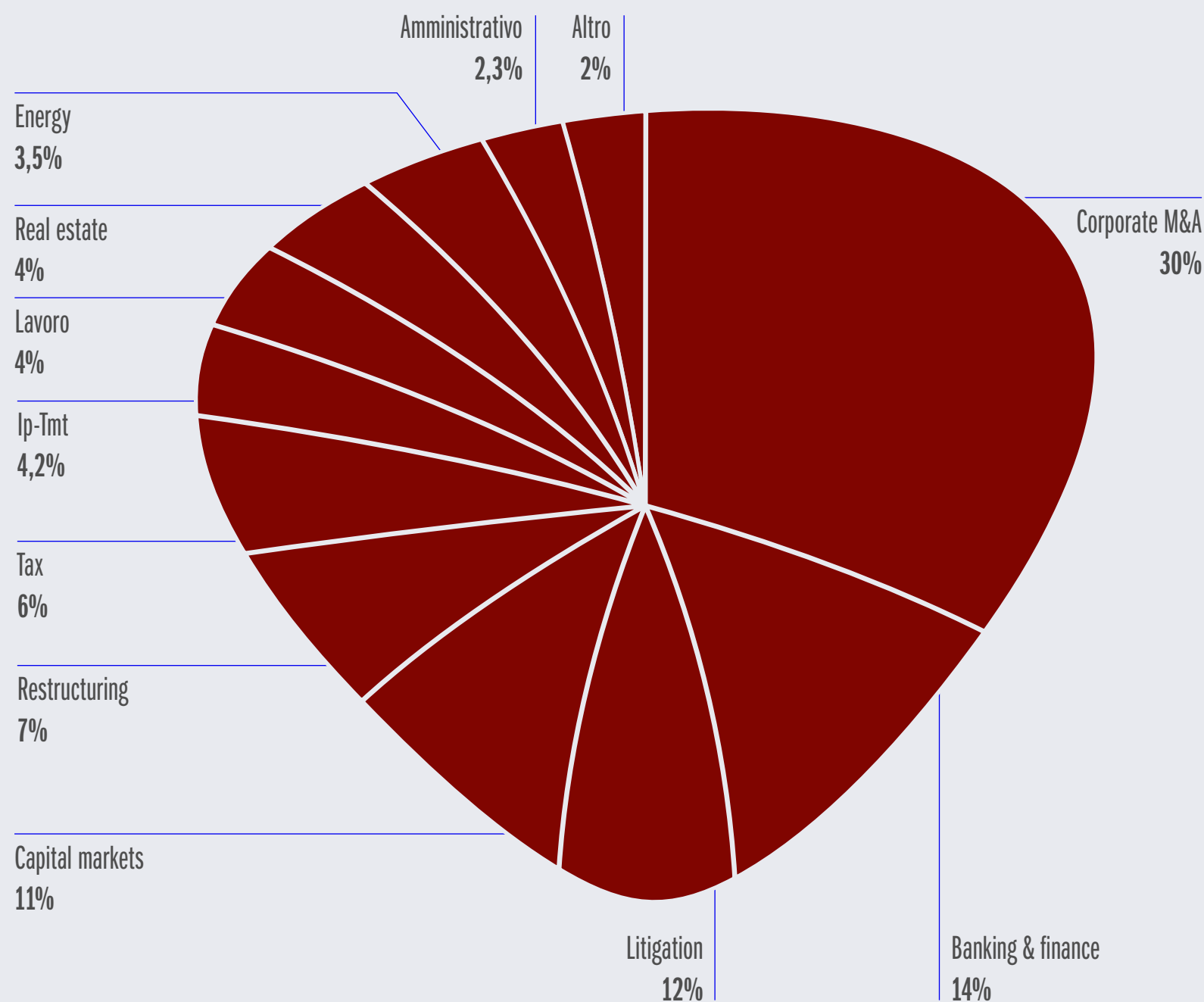


& Associati ha prestato la consulenza tecnico-brevettuale con il partner **Roberto Pistolesi**. Mentre il professor **Achille Patrizio Caputi** dell'Università di Messina è intervenuto quale esperto farmacologo.

- LA PRACTICE
Life sciences
- IL DEAL
Contenzioso su brevetto per la versione a rilascio prolungato della quetiapina
- GLI STUDI
Pavia e Ansaldo
- GLI AVVOCATI
Gian Paolo Di Santo, Gabriele Girardello
- IL VALORE €
circa 1 miliardo

I SETTORI CHE TIRANO

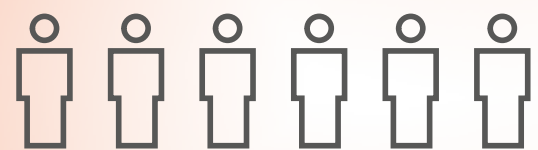
Suddivisione in percentuale delle operazioni segnalate, per comparto di attività



* Periodo dal 26 maggio all'8 giugno 2015 • Fonte: legalcommunity.it

VOTA IL TUO PREFERITO

Labour ²⁰¹⁵
Awards



by legalcommunity.it

28.09.2015

IN COLLABORAZIONE CON

AIDP
ASSOCIAZIONE ITALIANA PER
LA DIREZIONE DEL PERSONALE
Gruppo Regionale Lombardia

IL CONSIGLIO DI STATO DÀ RAGIONE A SATTA SU UNIVERSITÀ E AFFIDAMENTI DIRETTI

Satta Romano & Associati ha ottenuto davanti al Consiglio di Stato il riconoscimento della illegittimità degli affidamenti diretti che le Università dispongono, senza previa gara, a favore del Consorzio interuniversitario Cineca: consorzio interuniversitario senza scopo di lucro formato da 69 università italiane, 2 Enti Nazionali e il MIUR, che ha come missione la realizzazione di sistemi gestionali e servizi a sostegno delle università e del Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca (MIUR).

Il Consiglio di Stato ha respinto l'appello presentato dal Consorzio Cineca contro Be Smart S.r.l., società di informatica, assistita dallo studio Satta Romano, per vedere

riconosciuta la validità dell'affidamento diretto (non preceduto da una gara) dei servizi informatici dell'Università della Calabria, affermando il principio che tra l'Università ed il Cineca non ricorre un rapporto in house, tale da dispensare le stesse dall'obbligo di gara.

Nello specifico, Be Smart è stata assistita da **Filippo Satta** e **Anna Romano**, partner di Satta Romano & Associati, coadiuvati dall'associate **Raffaele Fragale**, in collaborazione con il professor **Gian Michele Roberti**.

- LA PRACTICE
Amministrativo e appalti
- IL DEAL
Contenzioso sugli affidamenti diretti da parte delle Università
- GLI STUDI
Satta Romano e Associati
- GLI AVVOCATI
Filippo Satta, Anna Romano, Raffaele Fragale, Gian Michele Roberti
- IL VALORE €
n.d.



Filippo Satta

Anna Romano

PAVIA E ANSALDO CON I TASSISTI CHE HANNO FERMATO UBER POP

Gli avvocati **Marco Giustiniani**, **Nico Moravia** e **Giovanni Gigliotti** dello studio legale Pavia e Ansaldo hanno assistito unitamente all'avvocato **Alessandro Fabbi** le organizzazioni sindacali e associazioni di categoria, locali e nazionali, dei tassisti, nonché i maggiori radiotaxi italiani nel procedimento giudiziario che ha determinato il blocco del servizio Uber Pop su tutto il territorio nazionale.

Accogliendo il ricorso cautelare presentato contro la multinazionale Uber, si legge in una nota, il Tribunale di Milano ha infatti accertato che tale servizio rappresenta un servizio taxi esercitato abusivamente senza licenza e ne ha pertanto inibito la prosecuzione per concorrenza sleale.

Al fine di garantire una piena tutela al servizio taxi, il Tribunale di Milano ha anche disposto il pagamento di una penale di 20.000 euro per ogni giorno di ritardo nella sospensione del servizio Uber Pop e nell'oscuramento della



relativa app, nonché la pubblicazione della decisione sul sito web della multinazionale. Il provvedimento del giudice di Milano rappresenta il capitolo italiano del conflitto che, da alcuni mesi, vede contrapposti gli operatori taxi e il Gruppo Uber in una pluralità di Paesi europei ed extraeuropei.

- LA PRACTICE
Litigation
- IL DEAL
Tassisti contro Uber Pop
- GLI STUDI
Pavia e Ansaldo
- GLI AVVOCATI
Marco Giustiniani, Nico Moravia e Giovanni Gigliotti
- IL VALORE €
n.d.

BEP E LOMBARDI MOLINARI NELLA TRATTATIVA TRA ADVENT, BAIN, CLESSIDRA E ICBPI

Secondo quanto risulta a *legalcommunity.it* è Bonelli Erede Pappalardo lo studio che assiste il consorzio dei tre fondi di private equity Bain



Capital, Advent e Clessidra che si prepara ad acquistare l'Istituto centrale delle banche popolari: Icbpi.

La cordata ha battuto i concorrenti di Cvc e Permira (che erano affiancati da Legance) grazie a un'offerta vincolante da 2,15 miliardi. La trattativa, che per conto di Icbpi è condotta dallo studio Lombardi Molinari Segni, da questo momento in poi prosegue in esclusiva con Bain Capital, Advent e Clessidra. La firma del contratto dovrebbe arrivare il prossimo 19 giugno.

Più nel dettaglio, sempre secondo quanto risulta a *legalcommunity.it*, il team di Bonelli Erede Pappalardo al lavoro su questa operazione conta, fra gli altri, i soci **Carlo Montagna, Emanuela Da Rin** e **Stefano Cacchi Pessani**. Per Lombardi Molinari Segni, invece, sono al lavoro il name partner **Ugo Molinari** assieme ai partner **Maurizio**

Fraschini e **Margherita Santoiemma** e al senior associate **Marco Andrea Laviano**. Con un rilancio dell'ultimo momento, quindi, è stato ribaltato l'esito della gara che, fino a pochi giorni fa vedeva in vantaggio Permira e Cvc. L'offerta da 2,15 miliardi è strutturata con un componente equity del 50% e un'altra a debito per il restante 50%. A questa, però, si aggiunge l'opzione di un'offerta da 2 miliardi, sostanzialmente fully equity (la quota cash è superiore all'80%, pari a circa 1,7 mld circa). 

- LA PRACTICE
Private equity
- IL DEAL
Vendita di Icbpi
- GLI STUDI
Bonelli Erede Pappalardo, Lombardi Molinari Segni
- GLI AVVOCATI
Carlo Montagna, Emanuela Da Rin e Stefano Cacchi Pessani (Bonelli Erede Pappalardo); **Ugo Molinari, Maurizio Fraschini, Margherita Santoiemma, Marco Andrea Laviano** (Lombardi Molinari Segni)
- IL VALORE €
2,150 miliardi

AVVOCATI DIVISI SUL SOCIO DI CAPITALE

Mag by legalcommunity.it ha messo a confronto sette opinion leader del settore. Tra aperture e distinguo ecco cosa ne pensano dell'evoluzione in senso societario dello studio legale.

Socio di capitale sì, socio di capitale no. È la domanda che da alcuni mesi scuote l'avvocatura italiana. Da quando cioè due righe inserite nel ddl concorrenza hanno aperto la possibilità, anche per gli studi del nostro Paese, di far sedere al tavolo in cui si prendono le decisioni partner di puro capitale. Il decreto abolisce infatti l'articolo 5 della legge sull'ordinamento n.247/2012, che impedisce a soggetti che non siano avvocati iscritti all'albo di far parte di società finalizzate allo svolgimento della professione. E introduce la possibilità di svolgere l'attività forense in forma societaria sia a società di persone che a "società di capitali o cooperative".

Lo scopo, nelle intenzioni del legislatore, sarebbe quello di aiutare gli studi legali, messi a dura prova dalla crisi economica, a trovare risorse per fare investimenti che gli consentano di confrontarsi con la realtà del mercato legale mondiale. E tuttavia la norma ha fin da subito sollevato molte polemiche tra le associazioni di categoria. Il timore è quello che questa novità rappresenti una violazione della libertà e dell'autonomia degli avvocati che rischierebbero di doversi sottomettere alle decisioni dei nuovi soci investitori.

Quali sono davvero le opportunità legate a questa imminente innovazione e quali, invece, i rischi? Ne hanno discusso nella tavola rotonda organizzata da *legalcommunity.it* e *financecommunity.it* in collaborazione con Bonelli Erede Pappalardo, Carnelutti Studio Legale Associato, Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners, Grimaldi Studio Legale e Morri Cornelli e Associati: **Remo Danovi**, presidente dell'ordine degli avvocati di Milano; **Luca Arnaboldi**, senior partner di Carnelutti; **Francesco Gianni**, senior partner di Gianni, Origoni,



Dagli avvocati in Europa all'avvocato europeo

**L'ACCESSO ALLA PROFESSIONE FORENSE IN ITALIA E IN EUROPA
FOCUS NAZIONALE AIGA | BIELLA 25 GIUGNO 2015**

Biella | Palazzo Gromo Losa
Corso del Piazzo, 24
Giovedì 25 giugno 2015 | ore 15

Cappelli & Partners; **Giovanni Lega**, presidente di Asla; **Francesco Sciaudone**, founding partner di Grimaldi studio legale, **Carlo Montagna**, senior partner di Bonelli Errede Pappalardo e **Stefano Morri**, managing partner di Morri Corneli & Associati.

RISERVATEZZA, CONFLITTO DI INTERESSI E GOVERNANCE. VERI RISCHI O FALSI TIMORI?

Pur non essendoci preclusioni aprioristiche verso la norma - in molti si dicono, infatti, favorevoli alla forma giuridica societaria per organizzare lo studio - una parte del mondo legale ha però messo in guardia dai possibili rischi che questa novità potrebbe rappresentare per la professione legale e ciò che rappresenta. Ad esempio, secondo Remo Danovi con un socio di capitale si verrebbero a creare «scompensi in termini di indipendenza,



REMO DANOVI

La vera domanda che dobbiamo farci è questa: abbiamo davvero bisogno di un socio di capitale da remunerare con i nostri redditi? Un socio che porta solo soldi ma che non fa fatica e non produce lavoro?

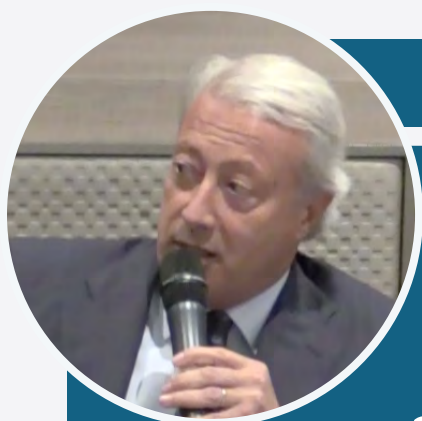


LUCA ARNABOLDI

Questa legge crea confusione. Non si può pensare che fare l'avvocato sia come fare chiodi o martelli. Il rischio è quello di snaturare la professione legale, abdicando a quei principi, come l'etica, la deontologia e il discepolato, su cui si regge il nostro lavoro.

segreto professionale, operatività e difesa dei diritti delle parti». Rischi a cui, secondo Francesco Gianni, si aggiungerebbe quello della governance che «potrebbe diventare un ostacolo». Queste nuove figure, non soggette al rispetto dei principi etici e morali della professione forense, rischierebbero, secondo lui, di creare conflitti di interesse. Ancor peggiore la situazione secondo l'avvocato Arnaboldi: «Se gli studi diventassero società per azioni, il lavoro di avvocato ne uscirebbe completamente sconvolto».

Se quindi una parte del mondo legale ritiene che un socio non avvocato possa creare squilibri nella struttura societaria e problemi nella gestione dello studio, chi invece si dice favorevole liquida queste osservazioni come «falsi problemi» che l'avvocatura italiana ha già imparato a gestire. Secondo l'avvocato Sciaudone, ad esempio, «gli avvocati oggi nei loro studi sono già soci di capitale e sanno bene che esistono strumenti

**GIOVANNI LEGA**

Pur non essendo a favore tout cour verso il socio di capitale, questo ddl ha il pregio di affrontare per la prima volta una materia complessa, come quella dell'organizzazione societaria, che, essendo ancora poco normata, genera continue discussioni.

per proteggere la privacy». Un'opinione condivisa anche dall'avvocato Montagna, per il quale lo stesso ragionamento vale per il conflitto di interesse: «Ogni pratica può rappresentare un potenziale conflitto di interesse in uno studio di 300 avvocati». Un altro falso problema, secondo loro, è quello della governance. «Agli avvocati - dichiara Sciaudone - quello che fa davvero paura è che qualcuno di esterno possa obbligarci a non fare più l'avvocato in prima linea perché non siamo più ritenuti funzionali per la crescita dello studio».

CAPITALE MONETARIO O CAPITALE UMANO

Come già ricordato, la norma sui soci di capitale è nata, nelle intenzioni del legislatore, per dare un po' di respiro a quegli studi che faticano a trovare risorse per fare investimenti e aumentare la competitività. Ma

per gli scettici il problema del capitale è sopravvalutato. Il vero tema preclusivo, secondo l'avvocato Gianni, è la capacità imprenditoriale e il capitale umano che è l'unico mezzo per attrarre e, soprattutto, per tenersi stretti i clienti: «Il capitale è uno strumento che consente di "vivere" meglio ma da solo non basta. Uno studio si stabilizza solo passando i clienti e il know how ai soci più giovani. Se infatti non c'è afflato associativo qualsiasi studio, per quanto economicamente stabile, si disgrega». Anche secondo Arnaboldi «è vero che il capitale serve per far funzionare lo studio ma non è questo l'elemento che fa la differenza». Anzi - rincara la dose Danovi - «la vera domanda che dobbiamo farci è questa: abbiamo davvero bisogno di un socio di capitale da remunerare con i nostri redditi? Un socio che porta solo soldi ma che non fa fatica e non produce lavoro?».

**FRANCESCO GIANNI**

Il capitale è uno strumento che consente di 'vivere' meglio ma da solo non basta. Uno studio si stabilizza solo passando i clienti e il know how ai soci più giovani. Se infatti non c'è afflato associativo qualsiasi studio, per quanto economicamente stabile, si disgrega.

finance community .it

Awards

26 novembre 2015 • Milano

in collaborazione con

ashurst

GIANNI·ORIGONI
GRIPPO·CAPPELLI
PARTNERS

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

Linklaters

PEDERSOLI e ASSOCIATI
STUDIO LEGALE

Simmons & Simmons

LP

LOCONTE & PARTNERS

Se, infatti, tutti sono d'accordo sulla necessità di “stabilizzare l'attività degli studi legali” e sul fatto che un'organizzazione più strutturata garantisca la longevità dello studio ed eviti dispersioni di valore, ciò che divide i favorevoli dai contrari al ddl concorrenza, è lo strumento. Da un lato la formazione dei soci giovani attraverso il passaggio di clienti e di know how; dall'altro gli investimenti economici perché «se l'obiettivo è stabilizzare l'attività di uno studio, allora bisogna renderlo indipendente dalle sorti del singolo professionista attraverso la stabilizzazione del capitale investito. Motivo per cui bisogna guardare con curiosità all'azionarizzazione», come sostiene Sciaudone o, come afferma Morri, per «dare la possibilità agli avvocati di creare un vero mercato legale italiano e costruire qualcosa di lungo periodo». Infatti, come sostiene Montagna: «Se pensassimo che per la professione è meglio uno studio più



FRANCESCO SCIAUDONE

Se l'obiettivo è stabilizzare l'attività di uno studio, allora bisogna renderlo indipendente dalle sorti del singolo professionista attraverso la stabilità del capitale investito. Motivo per cui bisogna guardare con curiosità all'azionarizzazione.



CARLO MONTAGNA

Se pensassimo che per la professione è meglio uno studio più strutturato, forse questa riforma qualche aiuto potrebbe darlo davvero. Di sicuro una forma più societarizzata darebbe un po' di respiro.

strutturato, forse questa riforma qualche aiuto potrebbe darlo davvero. Di sicuro una forma più societarizzata darebbe un po' di respiro». Tutti concordi invece sul fatto che gli studi legali dovrebbero riuscire a fare di se stessi un “brand”. «Per gli inglesi i clienti non sono mai del singolo ma del brand» ricorda l'avvocato Lega, secondo cui la cura verso il capitale umano non deve escludere la possibilità di aprire a quello economico per rendere lo studio più strutturato. Ed è proprio da questo punto di vista che, secondo lui, il ddl concorrenza può aiutare: «Pur non essendo favorevole tout court verso il socio di capitale, questo ddl ha il pregio di affrontare per la prima volta una materia complessa, come quella dell'organizzazione societaria, che, essendo ancora poco normata, genera continue discussioni».

SE LO STUDIO LEGALE SI FA IMPRESA

E se l'apertura al socio esterno portasse un domani ad uno studio legale

completamente di capitale? Questa prospettiva non sembra essere poi così lontana visto che nel ddl, come ricordato da Remo Danovi, non sono state, per il momento, previste delle soglie per queste nuove figure. Ed è proprio questa “mancanza” che fa temere una parte dell’avvocatura per la nascita di studi legali completamente “esternalizzati” o comunque, come avverte Lega, «per un socio di capitale con una quota di maggioranza». Con il rischio, secondo l’avvocato Arnaboldi, che si finisca per considerare la professione legale un lavoro come tutti gli altri: «Questa legge crea solo confusione. Non si può pensare che fare l’avvocato sia come fare chiodi o martelli. Il rischio è quello di snaturare la professione legale, abdicando a quei principi come l’etica, la deontologia



STEFANO MORRI

Questo strumento giuridico darebbe all’avvocatura italiana la possibilità di uscire dalla frammentazione e dalle ridotte dimensioni che la caratterizzano. Non è infatti un caso che la mercatura, l’imprenditoria, nella sua evoluzione abbia sviluppato il tipo della società di capitale come forma giuridica idonea a favorirne la miglior crescita



e il discepolato su cui si regge il nostro lavoro». Questa equiparazione dell’attività legale a qualsiasi altra impresa è però, secondo i favorevoli al ddl, un’occasione imperdibile per uscire dalle secche della crisi e aiutare gli studi italiani a fare quel salto di qualità che il resto del mondo ha già messo in atto da anni: trasformarsi in una vera attività imprenditoriale. «Non riesco a riconoscere nel nostro lavoro nulla di unico - dichiara l’avvocato Sciaudone -. Anzi, tutti i problemi sollevati sono simulacri di una preoccupazione verso il futuro che ‘lo studio di domani’ non può avere». Secondo lui infatti lo studio del futuro dovrà organizzarsi al meglio, secondo quelle che sono le regole del mercato, proprio come una qualsiasi altra azienda. «La stessa Unione europea - ricorda l’avvocato Morri - considera i servizi legali come attività imprenditoriali soggette alle regole della concorrenza». Come dire che è giunto il momento, anche per il nostro Paese di adeguarsi e di cogliere l’occasione offerta dal ddl concorrenza perché «Questo strumento giuridico darebbe all’avvocatura italiana la possibilità di uscire dalla frammentazione e dalle ridotte dimensioni che la caratterizzano. Non è infatti un caso che la mercatura, l’imprenditoria, nella sua evoluzione abbia sviluppato il tipo della società di capitale come forma giuridica idonea a favorirne la miglior crescita» conclude Morri. 🇮🇹

COME SI DICE PEDERSOLI IN CINESE?

Ecco come ha fatto la boutique a conquistare il più importante mandato di m&a sull'asse Cina-Italia senza avere nemmeno un ufficio di rappresentanza all'estero.



Neanche un ufficio all'estero. Eppure, Pedersoli e Associati è uno studio che nell'ultimo anno non solo ha visto crescere la rilevanza della propria attività cross border, ma ha centrato quella che, a oggi, è sicuramente la più rilevante acquisizione messa a segno in Italia da un'azienda cinese: la conquista del controllo di Pirelli da parte di ChemChina. Un deal da oltre 8 miliardi di euro di valore.

Com'è stato possibile? In che modo lo studio è riuscito a intercettare un mandato di questa portata senza avere un ufficio, anzi, nemmeno un *best friend* nell'ex celeste impero?

La risposta sta in una valigia e un biglietto aereo. Entrambi appartengono al socio **Antonio Pedersoli** che, a più riprese, negli ultimi cinque anni, ha fatto da “commesso viaggiatore” per conto della prestigiosa boutique. Un investimento considerevole per la struttura. Soprattutto in termini di tempo e soprattutto perché, per almeno due anni, queste trasvolate



estremorientali non hanno prodotto nulla di “concreto”. L’opportunità di abbandonare la lunga marcia cinese, girarsi e tornare indietro, è stata discussa diverse volte nelle assemblee dei soci dello studio. Ma alla fine ha prevalso la perseveranza e la convinzione che mollare, dopo tutto il lavoro di “semina” che era stato fatto, sarebbe stata una scelta sbagliata. Mai intuizione si rivelò più azzeccata.

UNA CHIAVE CHIAMATA SOE

Pedersoli, così, ha cominciato a intercettare i primi incarichi e poi ha iniziato a lavorare assistendo le cosiddette Soe: *state owned enterprises*.

Sul versante m&a, lo scorso anno, lo studio ha affiancato il gruppo Jihua nell’acquisizione dell’85% di Conceria del Chienti Spa per 5 milioni. Sempre per Jihua, a novembre del 2014, Pedersoli e Associati si è occupato dello sviluppo del progetto (“Jihua Park”) per la realizzazione di 35 destination centers nelle principali città della Cina.

Lavorare per una Soe è un biglietto da visita rilevante per chiunque intenda fare business nella Repubblica popolare. E soprattutto rappresenta un accreditamento che va oltre qualunque forma di presenza diretta nel Paese. Così l’elenco dei clienti cinesi ha iniziato ad ampliarsi. È cominciata una collaborazione



Andrea Gandini

con il *China National Textile & Apparel Council*. Quindi è nata una relazione di fiducia con la *China International Capital Corporation*, una delle più importanti banche d’affari cinesi, al fianco della quale lo studio ha iniziato a operare su possibili operazioni d’investimento inbound e outbound.

Da ultimo, il mandato di ChemChina per l’acquisizione del controllo di Pirelli ha rappresentato la consacrazione del legame costruito tra la boutique lombardo-piemontese e l’ex celeste impero. Al deal hanno lavorato **Antonio Pedersoli** e **Andrea Gandini**, con una squadra formata da **Luca Saraceni**, **Andrea Faoro**, **Francesca Leverone**, **Davide Cacchioli** e **Lisa Noja**.

Per capire la centralità del ruolo di advisor conquistata da Pedersoli in questo deal, basti pensare che è stato lo studio italiano a scegliere il partner cinese da coinvolgere nell’operazione. Scelta ricaduta su Jun He.

ATTIVITÀ CROSS BORDER

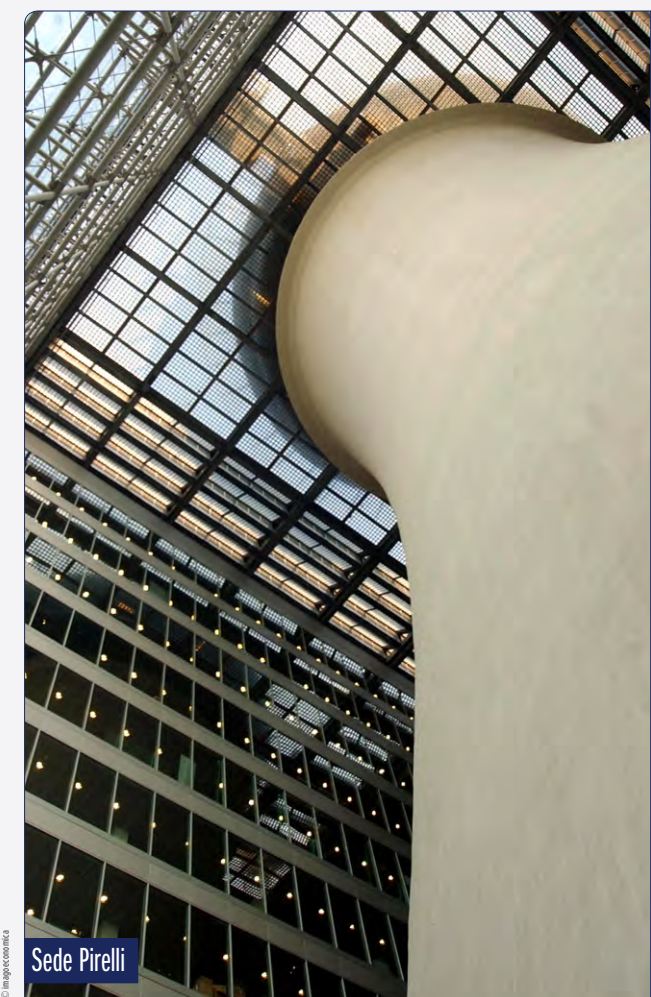
Questo dato segna un ulteriore tratto distintivo dell’approccio dello studio alla sua espansione cinese. Non solo Pedersoli non ha investito in una sede a Pechino o Shanghai, ma non ha mai nemmeno deciso di avviare una *best friendship* con uno legale cinese in particolare precludendosi le possibilità di interazione con altre realtà presenti sul territorio ovvero

ATTIVITÀ DI M&A

Anno	Numero operazioni	Valore (mln euro)
2013	12	767
2014	23	1470
2015*	14	15.508

*I semestre, dato provvisorio

fonte: stime centro ricerche legalcommunity.it



Sede Pirelli



MARKETING E ORGANIZZAZIONE
DELLE PROFESSIONI

LA PROFESSIONE DELLE DONNE, IMMAGINATA E REALE: UN CONFRONTO INTERGENERAZIONALE

Mercoledì 24 giugno 2015, ore 17
Sala Alessi - Palazzo Marino
Piazza della Scala 2 - Milano

Cosa si aspettano oggi i giovani dal loro futuro professionale? Come viene percepito il lavoro e gli adolescenti di oggi saranno professionisti diversi da quelli presenti oggi sul mercato? Di questo e del futuro della professione al femminile si discuterà alla luce dei risultati di due indagini parallele, una all'interno delle scuole superiori di Milano e una sulle/sui professioniste/i.

Intervengono:

Arch. **Valeria Bottelli** - Presidente del Consiglio dell'Ordine degli Architetti di Milano e partner dello Studio BDGS Architetti Associati

Avv. **Antonella Brambilla** - Socio Chiomenti Studio Legale

Dott.ssa **Roberta Dell'Apa** - Presidente dell'Associazione Italiana Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili e partner dello Studio Dell'Apa Zonca e Associati

Avv. **Barbara De Muro** - Responsabile ASLA Women e Partner Studio Legale Portale Visconti

Dott.ssa **Alberta Ferrari** - Senologa chirurga presso la Senologia della Fondazione IRCCS Policlinico San Matteo di Pavia

Ing. **Giovanna Gabetta** - Consigliere Nazionale Associazione Italiana Donne Ingegneri e Architetti e dipendente ENI Upstream and Technical Services

Dott.ssa **Marianna Vintiadis** - Country Manager Kroll

Prof.ssa **Francesca Zajczyk** - Delegata del Sindaco di Milano alle Pari Opportunità

Modera l'evento **Nicola Di Molfetta**, Direttore Legalcommunity.it

L'evento è gratuito previa iscrizione all'indirizzo eventi@mopi-italia.org o 347 6941277

con il patrocinio di:



Media Partner:



Andamento del fatturato negli ultimi tre anni

dati in mln euro



Fonte: stime centro ricerche legalcommunity.it

l'opportunità di selezionare di volta in volta il partner più adatto per affrontare un'operazione. L'impegno nella crescita dell'attività sull'asse Cina-Italia, a cui lo studio intende dedicare ulteriore impegno in chiave di business development, fa il paio con una forte crescita dell'attività cross border, in generale.



Elio Marena



Carlo Re



Maura Magioncalda



Dall'inizio del 2015, solo per parlare di m&a, un'operazione su due di quelle seguite da Pedersoli e Associati ha avuto una parte internazionale (nel 2014 sono state il 64%, secondo le stime di *legalcommunity.it*): dall'acquisizione della francese Celada, seguita per conto degli italiani di Codem, deal al quale ha lavorato un team guidato da **Elio Marena**, all'ingresso dei lussemburghesi di Alpha Private Equity (tramite la controllata New Food Technologies) in Pavan. Quest'ultimo deal ha visto impegnato un team guidato da **Carlo Re**, che assieme a **Maura Magioncalda**, sta assistendo Exor (la holding di casa Agnelli) nel tentativo di acquisizione del colosso delle riassicurazioni americano Partner Re. A questo punto ci si chiede: a quando un'apertura a Londra? 🇬🇧

LO STUDIO IN CIFRE

100

Numero totale di professionisti

18

Numero totale di equity partner

12

Numero dei junior partner

44

Numero degli associate

6

Numero degli of counsel



Gregorio Gitti

LA MOSSA DI GITTI E RAYNAUD

Lo studio unisce le forze con un team di ex Pgv guidato dall'avvocato e parlamentare bresciano. Ecco quali saranno le sinergie che l'operazione potrà produrre e le conseguenze che avrà sul mercato.

Sette soci, una ventina di collaboratori e un fatturato aggregato di partenza stimabile tra i 6 e gli 8 milioni di euro. Con un annuncio a sorpresa, lo scorso 26 maggio, è arrivata la notizia dell'integrazione di **Gregorio Gitti**, già fondatore di Pavesi Gitti Verzoni, assieme ad **Angelo Gitti** e **Matteo Treccani** con il team dello studio legale fondato da **Daniele Raynaud** dopo la sua uscita da Ashurst nel settembre del 2009.

Il progetto professionale che parte da questa operazione si chiama Gitti Raynaud and Partners. Sul piano strategico si tratta di una realtà che si posiziona sul mercato come boutique indipendente, focalizzata nel corporate m&a e



Daniele Raynaud

private equity, da sempre punto di forza di Raynaud e soci, e nel banking e restructuring, che sono gli ambiti di attività dove la compagine guidata da Gregorio Gitti darà il suo apporto principale.

UN SOCIO “PESANTE”

Quello di Gitti è un nome “pesante”. Il professionista bresciano, noto per essere il genero di **Giovanni Bazoli**, è deputato del Pd (tra i più ricchi del Parlamento, con quasi 3,7 milioni di euro di reddito dichiarato, stando ai dati depositati in relazione al 2013) nonché



Giovanni Bazoli

amministratore indipendente di numerose società, come Ansaldo STS, Edison, Flos, Metalcam, Librerie Feltrinelli, Hopa e Tethys. Portano la sua firma numerose operazioni di primo piano. Di recente, Gitti ha assistito Flos nell'apertura del capitale a Investindustrial e si è occupato della ristrutturazione del gruppo Cis e dell'aumento di capitale da 1,5 miliardi del Banco Popolare.

SINERGIE E CONFERME

Le sinergie con Raynaud si dovrebbero produrre soprattutto nel settore regolamentare e finanziario gettando le basi per la creazione di una realtà capace di generare volumi tali da rientrare fin da subito nella [Best 50 by legalcommunity.it](http://Best50bylegalcommunity.it). C'è poi la questione della visibilità. Raynaud & Partners, in questi anni, ha fatto dell'understatement uno dei suoi tratti distintivi. È prevedibile che con questo nuovo assetto, la nuova boutique sarà sotto i riflettori molto più di prima. Di certo per Daniele Raynaud si tratta di una svolta di grande rilevanza, ma anche della conferma della credibilità del progetto professionale avviato sei anni fa. La capacità

di attrarre professionisti sul mercato è sempre una cartina di tornasole fondamentale per valutare la solidità di un'iniziativa. In questo caso si tratta di una realtà che ha fatto dell'indipendenza e della capacità di realizzare una sintesi virtuosa tra modelli di business molto diversi (Raynaud ha conosciuto la realtà dello studio internazionale così come quella dei grandi italiani come Chiomenti) i suoi asset distintivi.

Sul piano del business, nell'ultimo anno, Raynaud and Partners ha lavorato, tra le altre cose, alla partnership tra Sky Italia e Class, così come ha seguito l'investimento di Reale in Capo Mulini, l'acquisizione di American Appraisal, la riorganizzazione di Evoqua, il passaggio di Salvadori a Sts Medical e l'attivazione di nuove linee di credito in favore di Moleskine, società quotata all'Aim di Borsa Italiana, della quale Daniele Raynaud è amministratore non esecutivo.

LA TENDENZA

L'operazione messa in piedi da Gitti e Raynaud rappresenta anche un indicatore di tendenza molto rilevante. Perché se da un lato è chiaro che le boutique sono tornate ad avere una



Carlo Pavesi



Stefano Verzoni

rilevanza competitiva alta nel mercato italiano, dall'altro è pure chiaro che gli spazi più interessanti sembrano aprirsi per le strutture dotate di dimensioni consistenti. Questa tendenza potrebbe trovare ulteriore conferma anche nelle prossime mosse degli ex soci di Gitti, **Carlo Pavesi** e **Stefano Verzoni**.

Come più volte scritto da *Mag by legalcommunity.it*, la super boutique è da tempo intenta a valutare un'alleanza strategica di grande rilievo. Da fine 2013, in particolare, lo studio Pavesi Gitti Verzoni ha portato avanti "negoziati" finalizzati a una possibile fusione con lo studio d'Urso Gatti e Bianchi. La trattativa, in questi 18 mesi, ha avuto diversi "stop and go".

I bene informati dicono che questi ultimi sviluppi sul fronte Pgv potrebbero rimettere in moto le diplomazie e imprimere l'accelerazione finale al deal che, a questo punto, potrebbe vedere la luce già entro la prossima estate. 🍷

1.372 PROFESSIONISTI A PORTATA DI CLICK SCARICA GRATIS LA TUA COPIA

GENERAL COUNSEL E-BOOK²⁰¹⁴

In collaborazione con



Available on the
App Store



GET IT ON
Google play



Download PDF

«COLTIVIAMO AVVOCATI D'INTERESSE PUBBLICO»

Alberto Alemanno, unico italiano tra gli Young global leader 2015, in questa intervista a *Mag by legalcommunity.it* racconta l'attività giuridica come strumento per influenzare le politiche pubbliche. E contro i luoghi comuni afferma: «Chi ha detto che il lobbying si fa solo per le big corporation?».



Quarant'anni appena compiuti. **Alberto Alemanno** è l'unico italiano a comparire nell'elenco dei Young global leader 2015 del World economic forum. Anche se il suo nome è associato alla Francia. Il perché è presto spiegato. Sono anni che Alemanno vive lontano dall'Italia. A Parigi ha cominciato a fare l'avvocato lavorando per Jeantet associés. Poi è partito per il Collegio d'Europa a Bruges, proseguendo i suoi studi che lo hanno portato fino a New York. Ha lavorato alla Corte di Giustizia dell'Unione europea come referendario e nel 2009 è diventato un accademico a tempo pieno, in questa grande école parigina che è la Hec, dove insegna diritto europeo. Nel 2013 a questo incarico se ne è aggiunto uno alla New York University dove ha cominciato a sperimentare il metodo della clinica giuridica.

Man mano che si scopre il suo curriculum, viene da chiedersi se si senta ancora avvocato. E lui non esita: «Faccio l'avvocato a modo mio».

Ovvero?

Oggi possiamo discutere di cosa voglia dire fare l'avvocato. Per esempio, dal 2009 faccio il consulente giuridico di organizzazioni



internazionali come l'Ocse, la Commissione e il Parlamento Europeo o l'Organizzazione mondiale della Salute.

Dov'è iscritto?

Sono iscritto al Bar di New York e in Spagna.

E fa anche l'avvocato in senso più tradizionale?

Sì, assisto organizzazioni non governative e non profit come WWF, Transparency International, o Wikimedia. Preparo memorie, pareri e le aiuto a inserirsi nei processi decisionali europei.

Quindi fa lobbying...

Io faccio un'attività di legal lobbying che definisco nell'interesse pubblico. Anziché occuparmi della grande industria, lavoro per il terzo settore. Lo chiamo lobbying for good.

Perché, secondo lei, in Italia c'è così tanta resistenza nella promozione di una figura nuova di avvocato?

Io credo che il problema risieda nella formazione. Io sono un educatore. Cerco di insegnare l'avvocatura come mestiere ma è un principio che passa a fatica. E credo che

sono lieti di invitarLa alla tavola rotonda

IL PESO DEI BRAND NELLA SCELTA DEGLI ADVISOR LEGALI

Giovedì 8 ottobre 2015
Ore 16,30 • Milano

Per informazioni:
www.inhousecommunity.it - sezione eventi

in collaborazione con

il problema non riguardi solo l'Italia ma gran parte dell'Europa continentale.

Come lo spiega?

Siamo tradizionalisti. Continuiamo a insegnare il diritto come professione. Per cui, chi fa certi studi pensa di poter diventare solo un avvocato o un notaio o un magistrato. Non insegniamo il diritto come strumento, ovvero come un mezzo.

A chi serve il diritto come mezzo?

Ai giuristi d'impresa, per esempio o ai funzionari pubblici. Abbiamo bisogno di grandi giuristi nelle amministrazioni pubbliche, dai ministeri agli enti locali. Per non parlare della figura che poi a me interessa di più: gli avvocati d'interesse pubblico.

Definiamoli...

Avvocati che non fattureranno mai a grandi clienti ma lavoreranno nell'interesse pubblico, per organizzazioni non governative, con un business model diverso e capace di sfruttare meccanismi nuovi, come il crowd funding, per finanziare determinate cause.

Sembra uno scenario alla Blade runner...

Immagini le possibilità. Oggi se nella nostra

«lo faccio un'attività di legal lobbying che definisco nell'interesse pubblico. Anziché occuparmi della grande industria, lavoro per il terzo settore. Lo chiamo lobbying for good».

società scoppia un grande problema perché un'azienda privata o un ente pubblico hanno commesso un illecito, nessuno ha gli strumenti per avviare un ricorso o un'azione legale. Ma se ci mettiamo insieme, seguendo una logica di class action, possiamo finanziare una causa pilota con uno o due euro a testa, permettendo a un avvocato di farsi promotore di questo tipo di approccio che dimostra come il diritto possa avere un impatto immediato sulla società.

In questo senso parla di diritto come mezzo?

Esattamente: in questo modo, il diritto diventa uno strumento per la public policy. Credo non esista neanche il termine per tradurre questo concetto in italiano. Si tratta di plasmare una politica pubblica attraverso il diritto.

E dove nasce questa generazione di avvocati? Dall'Italia arrivano studenti?

La metà dei miei studenti sono francesi. L'altra metà sono americani, visto che insegno sia a Parigi che a New York.

Come si formano?

Ho creato una clinica giuridica che consente agli studenti di imparare il mestiere con una "rete di sicurezza". Lavorano su casi concreti, per clienti veri, ma assistiti da noi docenti. In questo modo apprendono e al contempo danno un servizio a una ong o a un individuo che ha bisogno del loro aiuto.

Quindi la clinica è una sorta di pratica anticipata...

La tecnica clinica consiste proprio in questo:

nell'essere messi sul campo a praticare mentre si studia. In Italia e in qualunque Paese del mondo se vuoi diventare un medico devi passare in ospedale alcuni anni per imparare prima di cominciare a esercitare. Questo tipo di approccio, finora, non è stato adottato in altre discipline e nemmeno nel diritto. La pratica legale si fa dopo gli studi, il che secondo me è un grave errore.

Perché?

Perché bisogna permettere a uno studente che si trova al secondo o terzo anno di legge di capire se gli piace fare l'avvocato e che tipo di avvocato vuole essere. O se vuole fare altro. Il modo di insegnare diritto è arretrato. È identico a com'era all'inizio del secolo scorso. Non è cambiato molto. È basato su un esercizio mnemonico, che lascia poco spazio alla

riflessione o per meglio dire allo sviluppo di uno spirito critico.

Nei suoi scritti parla di spinta gentile. Le riforme e il cambiamento si raggiungono per gradi?

Sicuramente l'approccio deve essere quello della spinta gentile. La qualità delle politiche pubbliche in Italia sarebbe migliore se noi tutti avessimo la cultura della sperimentazione. Non si può avviare una grande riforma senza immaginare o prevedere quali possano essere gli effetti sull'economia o sulla società.

Questo si applica anche alle professioni giuridiche?

Absolutamente sì. Bisognerebbe poter mettere in concorrenza gli Ordini e capire in che misura una riforma possa funzionare in una determinata realtà, per esempio in Lombardia, testarla poi in Sicilia, e capire se al posto di avere un approccio nazionale possa essere più utile avere un approccio diversificato, che renda giustizia alle prerogative e alle peculiarità di ogni territorio.

Lei immagina un'avvocatura territoriale?

Le realtà locali sono molto diverse. Il mercato



2015 save the brand

by legalcommunity financecommunity inhousecommunity

29.10.2015

IN COLLABORAZIONE CON

ICM Advisors
INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT

CLEARY
GOTTLIEB

«Il lobbying è connaturato a qualunque democrazia. È l'esercizio di influenza. Il tentativo di influenzare le autorità pubbliche affinché le loro decisioni possano essere il più possibile favorevoli a un determinato interesse. Ovvio che il lobbying rappresenta sempre una parte della realtà. L'obiettivo è difendere e far prevalere una posizione rispetto ad altre. Un tempo era un'arte, ma oggi si fa con tecniche specifiche. È una scienza».

milanese è differente da quello romano e ancora diversissimo da quello di Padova o Catania. Questo potrebbe significare che anche la professione andrebbe regolamentata in modo diverso. Su questo bisognerebbe riflettere anziché limitarsi a partire dal postulato che bisogna avere un regime comune. Questo si potrebbe quantomeno testare. La sperimentazione ci permette di capire quali sono o possono essere i migliori approcci in ogni attività.

In Italia la parola lobby fa ancora paura e ha un'accezione negativa...

Il lobbying è connaturato a qualunque democrazia. È l'esercizio di influenza. Il tentativo di influenzare le autorità pubbliche affinché le loro decisioni possano essere il più possibile favorevoli a un determinato interesse. Ovvio che il lobbying rappresenta sempre una parte della realtà. L'obiettivo è difendere e far prevalere una posizione rispetto ad altre. Un tempo era un'arte, ma oggi si fa con tecniche specifiche. È una scienza.

E a chi pensa che sia una cosa negativa, cosa dice?

Bisogna capire che il lobbying non è una prerogativa della grande industria. Lo fanno i cittadini, le ong, lo fanno le autorità locali, lo fanno gli interessi pubblici come il sistema educativo. Non bisogna essere bigotti e avere pregiudizi quando parliamo di lobbying.

Negli studi legali si fa lobbying?

Certamente. Anche se non lo si chiama così. Sono tantissimi gli avvocati che esercitano pressioni. Per non parlare poi della dottrina che fa lobbying.

Si riferisce agli accademici?

E questo è un tipo di lobbying molto strategico perché influenza la giurisprudenza, vista l'autorevolezza di alcune di queste personalità.

Strategico, ma non così chiaro, non crede?

La mancanza di trasparenza intorno al lobbying è un problema. Servirebbero regole che definissero i limiti dell'esercizio di influenza.

Come si fa a fare lobbying for good?

Devo ammettere che non si tratta di qualcosa di molto comune e che per il momento si tratta di un'attività ancora di nicchia. Le ong hanno



pochi fondi. Per cui per molti si pone un tema di business model: come si può vivere lavorando gratis?

Come si fa?

In realtà, il dibattito sta diventando più sofisticato perché si sta scoprendo come anche le grandi fondazioni che stanno dietro queste organizzazioni e think tank hanno risorse a disposizione.

Ma credo che comunque non si diventi ricchi...

Si lavora a cifre più basse di quelle che si possono ottenere se si opera per altri gruppi di potere, ma può essere una scelta di vita. C'è bisogno di fare da contrappeso rispetto agli eccessi del mercato attraverso l'utilizzo del diritto e l'intervento sui processi decisionali. Per farlo, però, bisogna entrare in una rete, essere conosciuti e avere una expertise specifica. 🎁

IL LEGAL DEVE DIVENTARE BREVETTABILE

Parla Umberto Simonelli, general counsel di Brembo, che invoca un approccio innovativo alla professione sia per gli avvocati di libero foro sia per gli in house. «Basta con il relegarci in ruoli burocratici». «Dopo il marketing, gli studi potrebbero investire in ingegneri».

Nelle professioni legali così come in ogni altro settore produttivo è l'innovazione ciò che può fare la differenza tra espansione e recessione, crescita e crisi, sviluppo e declino. Ne è convinto **Umberto Simonelli**, da oltre sedici anni in Brembo dove dal 2009 ricopre il ruolo di general counsel. In questa intervista a *Mag by legalcommunity.it*, il giurista d'impresa offre un punto di vista radicale all'interpretazione del ruolo e delle funzioni dei legali di oggi. Nelle sue parole ritornano alcuni dei concetti elaborati dal think tank di law 2023, che ha individuato i sette principi che caratterizzano l'attività legale del futuro. Ma le sue riflessioni traggono spunto anche dalla lunga esperienza nel mercato dei servizi legali dove, racconta, può considerarsi finita la «guerra dei mondi che per anni ha contrapposto avvocati e legali in house, visto che l'asimmetria tra queste figure, tipica del passato, è oramai



Umberto Simonelli

un dato superato». Le due dimensioni della professione legale (quella di libero foro e quella d'azienda) ormai sono calate in uno stesso universo che possiamo definire «mercato».

In concreto, questo cosa implica?

Che tanto gli avvocati quanto i giuristi d'impresa devono cambiare il loro approccio alla professione, concentrandosi sulle esigenze del proprio cliente e trovando il modo di fornire servizi a valore aggiunto.

Detta così sembra facile...

In concreto lo è meno. Ma credo che per fare

la differenza, oggi, si debba agire in questo modo: cercando un approccio innovativo.

Fare la punta al cervello?

Esattamente. La competitività passa attraverso lo sviluppo di una conoscenza brevettabile, diciamo unica. L'industria dei servizi legali dovrebbe diventare una industria di prodotto.

Una rivoluzione copernicana per una professione come quella legale...

Non possiamo relegarci e incistarci in ruoli burocratici. Dobbiamo coltivare una contaminazione positiva tra conoscenza e tecnica e di lì gettare le basi per innovare le

procedure per la gestione di un contratto così come per la conduzione di un contenzioso.

Ingegnerizzare la conoscenza legale?

Perché no? Dopo aver assunto addetti al marketing, gli studi legali potrebbero investire in ingegneri per la valorizzazione del legal knowledge.

Sarebbe un grosso salto culturale, anche perché implicherebbe l'accettazione che alcune pratiche possono avere una gestione standard...

Nelle professioni legali, in genere, non solo negli studi legali, spesso si perdono delle opportunità perché non si è ancora imparato a gestire la fornitura di un servizio legale come un processo che porta alla realizzazione di un prodotto.

Questo tipo di evoluzione consentirebbe di abbattere i costi e quindi il prezzo della consulenza?

Potrebbe essere un effetto ma non lo scopo.

E quale sarebbe lo scopo?

Portare nella cultura degli avvocati l'approccio e il linguaggio degli imprenditori.





inhouse community .it

Se ti sei iscritto prima del 18 maggio su legalcommunity.it,
usa le stesse username e password



Se i clienti ragionano per processo, per valore e per competitività allora il servizio legale interno ed esterno deve usare lo stesso linguaggio, agire per processi, lavorare sulla prevenzione dei rischi e dimostrare che il lavoro fatto realizza un risparmio nel medio e lungo periodo. Il punto non è la singola parcella. Ma l'efficienza organizzativa o l'eliminazione dei rischi che realizzi grazie a una soluzione legale e che poi si traducono in un risparmio.

Ma questo principio di efficienza potrebbe essere anche utilizzato in chiave di tariffazione dei servizi di consulenza legale?

La tariffa secondo me dovrebbe essere differenziata a seconda del servizio che viene dato. Bisognerebbe cominciare a parlare di ora pesante o golden hour. Un'ora di pensiero o di supporto per una trattativa complessa non può valere tanto quanto un'ora spesa per realizzare un'attività più banale. Ma questo vale anche per chi lavora in azienda.

Anche qui torna il tema dell'organizzazione.

Se gli studi legali differenziassero il prodotto

e la tariffa, potrebbero avere meno guadagno sull'hardware e vendere il software.

Dove per hardware si intende?

Si intende ogni competenza tecnica di base che è fondamentale possedere ma che non riesce più a distinguere un avvocato da un altro. La differenza la fa il software.

Le cosiddette softskills?

Per l'appunto. Sono l'idea creativa, l'innovazione, la capacità progettuale e organizzativa che consentiranno sempre più di essere competitivi nel prossimo futuro.

Condivide l'idea che anche il concetto di giurisdizione è destinato a essere presto superato?

In buona parte direi che lo è già dal momento che esso si lega un approccio territoriale alle questioni e ai problemi. Mentre oggi



una parte sempre crescente dell'attività d'impresa si svolge in una dimensione sovranazionale o cross border.

E in questo contesto, l'innovazione come può prodursi?

Il concetto più interessante è quello delle best practice. La qualità giuridica diventa la base, ma a fare la differenza tra buoni contratti e cattivi contratti saranno dei "modelli" concepiti per avere la capacità di tenuta più ampia possibile. 🏠

I SICILIANUZZI E LA SCAPIGLIATURA DEI GIURISTI D'IMPRESA

A Milano è nato un think tank che riunisce i professionisti dei dipartimenti affari legali di alcune tra le maggiori aziende nei settori della comunicazione, internet e tecnologia.

di **silvia pasqualotto**

Sono i carbonari dell'innovazione legale, gli scapiigliati dell'avvocatura d'impresa. Un think tank che si alimenta di intelligenza artificiale e melanzane alla parmigiana fumanti, rigorosamente hand made. Sono i Sicilianuzzi&Friends. Ma non provate a digitare il loro nome in Internet. Non li troverete. Si tratta di un gruppo "underground" che riunisce i dirigenti dei dipartimenti affari legali di alcune tra le maggiori aziende mondiali nel settore della

»»»





LABLAW

STUDIO LEGALE
FAILLA ROTONDI & PARTNERS

IL LAVORO NON CI FA PAURA

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

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

Perché siamo LABLAW.

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



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

comunicazione, internet, tecnologia, musica e contenuti multimediali. Qualche esempio: Google, Disney, Discovery, eBay, Warner Music e molte altre.

Nomi altisonanti che però nulla hanno a che vedere con un progetto nato da tre amici tra le mura di casa. «Eravamo a pranzo io, Dario e Marcello e stavamo parlando del nostro lavoro, di quello che ci incuriosisce e di quello che avremmo voluto conoscere meglio. Ridevamo, scherzavamo



In foto un esempio della convivialità sicilianuzza: mozzarelle, parmigiana e anche la pastiera napoletana, questa addirittura preparata dalla mamma di uno dei tech lawyer "sicilianuzzo". Ah, e non manca mai il vino, anche questo sicilianuzzo... viene dalla cantina di un amico sicilianuzzo in Valpolicella.

e io ho pensato che sarebbe stato bello condividere quelle discussioni anche con altri amici. Ecco, così sono nati i Sicilianuzzi&Friends» racconta Carmelo.

E a chi gli chiede perché quel diminutivo, Carmelo risponde divertito: «Perché abbiamo in comune origine e valori, ma soprattutto siamo abituati a non prenderci troppo sul serio». I Sicilianuzzi sono infatti persone molto lontane dal rigore e dalla serietà tradizionalmente associate alla figura dell'avvocato.

La formalità non fa affatto parte del loro stile. Al punto che, di proposito, abbiamo deciso di non citare i loro cognomi. Quello però che li caratterizza davvero, e che si fa notare come prima cosa è infatti, lo spirito di condivisione. Niente convenzioni, niente cerimoniose presentazioni. Solo il nome di battesimo, un grande sorriso e subito un piatto di salumi accompagnato da un bicchiere di vino. Altra particolarità dei Sicilianuzzi è quella di non indossare (quasi mai) cravatte perché, come spiega un altro sicilianuzzo: «Noi non siamo vestiti come i classici avvocati perché siamo abituati a lavorare in azienda fianco a fianco con ingegneri, tecnici, creativi, artisti. E lì non conta la marca dell'orologio che indossi ma la tua capacità di sporcarti le mani. E poi siamo tra amici e quindi ci sentiamo più rilassati».

Essere legati da stima reciproca e affinità - oltre che condividere la passione per il diritto, la tecnologia e tutto ciò che è 'nerd' - è infatti il primo requisito per poter partecipare alle loro riunioni. La ragione, spiega Carmelo, è che «l'approccio informale a cui teniamo tanto non sarebbe possibile con persone che non conosci bene e di cui perciò non ti puoi fidare. Se viene meno la spontaneità perde valore anche il dibattito».

Mentre lo scopo dei loro incontri è proprio quello di scambiare opinioni e punti di vista per accorciare le distanze e mettere in comune conoscenze che possono essere utili a tutti.

«Il ruolo degli avvocati in house - spiega Dario - offre un punto di vista privilegiato, che ci consente di avvistare da lontano i trend del mercato; parlare di questi temi è un modo per crescere professionalmente, confrontarsi su possibili soluzioni a problemi concreti, interrogarsi sulle sfide della tecnologia e sul futuro delle professioni legali».

Qualche esempio? «Già un anno fa - racconta Carmelo - discutevamo dell'attuazione della normativa sui cookies. Un problema di cui, nel nostro Paese, quasi nessuno si era ancora occupato. Oggi quella discussione è tornata utile a tutti gli altri counsel che stanno lavorando sulla presenza online delle rispettive aziende».

Un'iniziativa informale quindi che punta a condividere esperienze e conoscenze in quelle aree di mercato, come la tecnologia e i media, nelle quali l'Italia è un po' più arretrata rispetto ad altri Paesi. «Noi non entriamo mai nei dettagli del nostro lavoro, e naturalmente non sveliamo segreti aziendali. La partecipazione ai nostri incontri è

infatti a titolo strettamente personale. Ci limitiamo a condividere skill, conoscenze tecniche, di mercato e soprattutto giuridiche. Un modo diverso di analizzare i trend tecnologici che muovono la nostra società e che spesso il mercato non ha ancora completamente digerito» chiarisce Carmelo.

Da un anno i Sicilianuzzi&Friends si incontrano circa una volta al mese e il loro gruppo si allarga a ogni riunione. Infatti, oltre alle aziende multinazionali, i Sicilianuzzi aprono le loro porte anche ad accademici e startupper che, con le loro idee, contribuiscono a rendere il dibattito ancora più ricco di punti di vista. Di volta in volta ogni membro presenta un argomento e quindi si apre la discussione. Tra i temi discussi finora ci sono, ad esempio, privacy regulation, e-payments, social TV, branded entertainment e marketing innovativo, sfide e novità dell'e-commerce, regolamentazione media televisivi e libertà d'espressione per le piattaforme online. L'incontro dura giusto il tempo di un pranzo e di un caffè, senza dimenticare però i lunghi saluti. Segno, come dicono loro, «di chi fa fatica a lasciare una piacevole compagnia». 🍷



1000 MODI PER DIRE IP

Luca Trevisan racconta a Mag com'è evoluto il settore Ip, sentenza per sentenza...



Una carriera lunga 30 anni, fatta di cause divenute leading cases nel contenzioso in materia di diritto commerciale, proprietà intellettuale e di responsabilità del prodotto. **Luca Trevisan**, partner e co-socio fondatore di Trevisan &

Cuonzo, è la persona giusta con cui parlare di novità nel settore Ip. Una branca del diritto che più delle altre è in continuo mutamento perché risente dell'evoluzione del mercato e della crescente digitalizzazione della proprietà intellettuale.

Abbiamo cercato di capire insieme a lui come è cambiato questo settore negli ultimi anni e quali scenari si stanno aprendo.

Qual è il settore in cui, negli ultimi anni, le sentenze ip hanno maggiormente contribuito a fare giurisprudenza?

Il settore in cui le sentenze ip hanno maggiormente innovato è quello dell'arte e del design. Penso, ad esempio, alla sentenza che ha riconosciuto il valore artistico del design della Panton Chair prodotta da Vitra. In questo caso il verdetto del Tribunale di Milano ha finalmente fatto giustizia rispetto a una direttiva comunitaria nata per tutelare i prodotti di design e che tuttavia non veniva rispettata.

Perché?

Perché fino a qualche anno fa prevaleva quasi sempre la visione soggettiva del giudice che considerava "di valore" oppure no quel prodotto solo in base al proprio gusto personale o basandosi su criteri che attengono alla storia dell'arte ma non al disegno industriale.

E ora invece?

A partire da alcune importanti sentenze come quella già citata sulla Panton Chair o anche



quella sui tavoli Ado Chale, si sta finalmente iniziando anche in Italia a fare riferimento alla giurisprudenza di altri Paesi, come ad esempio la Francia e la Germania, che già da anni hanno introdotto dei precisi criteri di catalogazione per le opere di design.

Può farci degli esempi?

Il fatto che l'opera fosse conosciuta con il nome dell'autore, che fosse esposta in musei, che fosse chiara espressione di una personalità artistica, che fosse considerata come un prodotto di valore artistico dagli esperti del settore e che il suo valore economico fosse proporzionato a tutte queste caratteristiche.

E per quanto riguarda la contraffazione?

Questo è un settore molto importante per l'Italia. Da un lato il nostro Paese è, infatti, da sempre produttore di eccellenze che

vanno protette. Mentre, dall'altro, sta scontando una sorta di stallo nella ricerca e nell'innovazione da cui a volte nascono contenziosi.

Cosa intende?

Mi riferisco al caso Vespa e alla presunta contraffazione del loro marchio tridimensionale da parte dell'azienda cinese Wangye Power nello scooter modello Eivissa. La Wangye Power, per sviluppare uno scooter che fosse accettato sul mercato europeo, aveva chiamato un designer spagnolo che, come ha sancito la Cassazione, ha creato un modello di forma "a cigno" che non ha nulla di simile con quella di Piaggio. Questa causa - che abbiamo vinto assieme all'avvocato **Antonio Bana** - dimostra quello che io sostengo da anni: Cina non significa contraffazione ma, al contrario, sviluppo



tecnologico e ricerca. Basti pensare che questo Paese negli ultimi anni ha depositato più brevetti della Germania a livello di ufficio europeo dei brevetti.

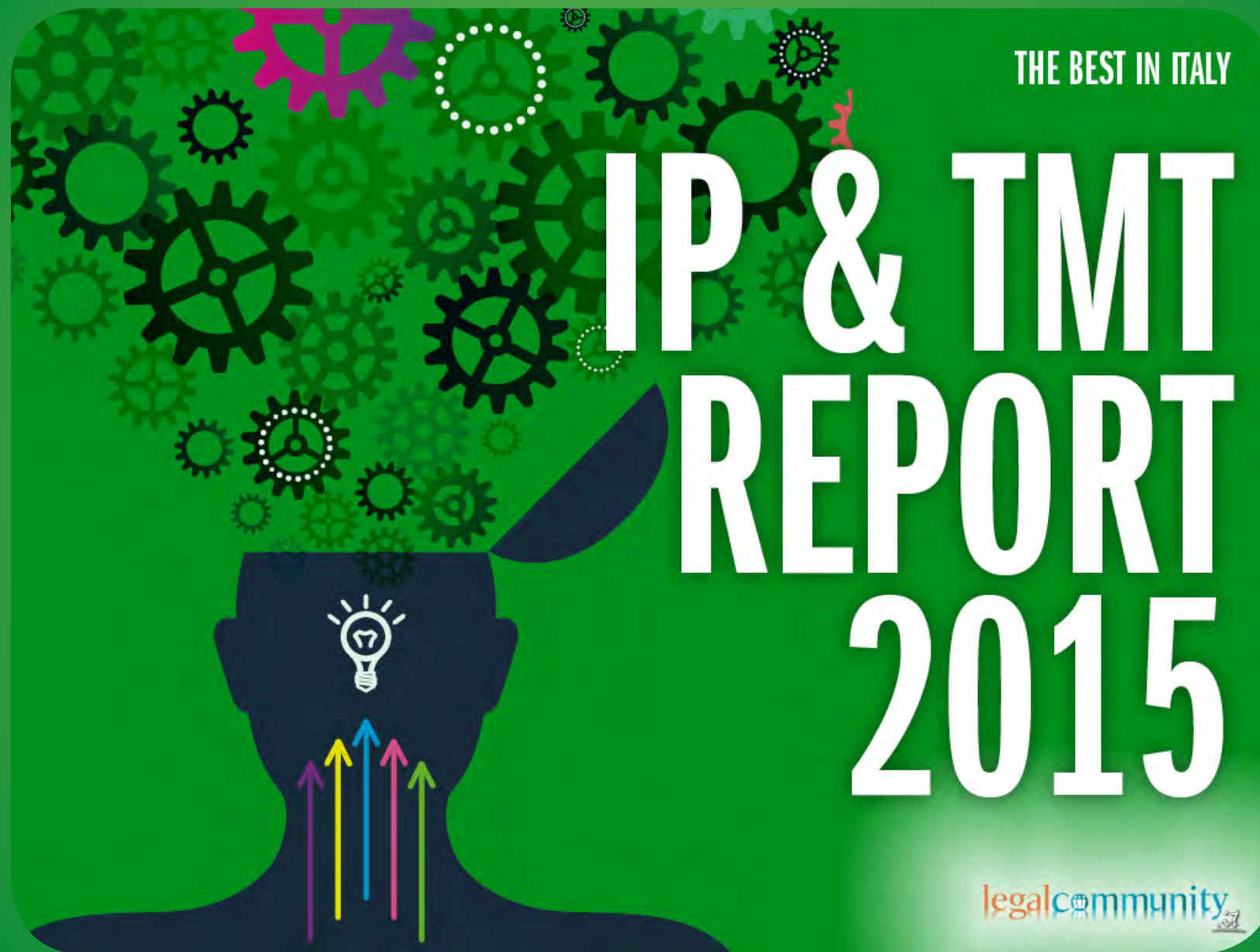
Oltre che nello sviluppo di tecnologia e idee l'Italia è rimasta indietro anche sul fronte della tutela ip?

Diciamo che negli ultimi anni il nostro Paese ha fatto molti passi avanti, ad esempio, con la creazione delle sezioni specializzate che prevedendo giudici esclusivi (o che si occupano in prevalenza di ip) e che hanno portato a una forte accelerazione dei tempi delle cause, ora in linea con quelli europei. In questo modo l'Italia è uscita dal ruolo di "cenerentola" e ha lasciato dietro di sé la zavorra di un passato fatto di tempi lunghi e esiti imprevedibili.

Quali altri vantaggi ha prodotto la creazione di sezioni specializzate?

Oltre ad aver velocizzato la giurisprudenza, le sezioni consentono una maggior previsione dell'esito di un contenzioso. Nelle 5 più importanti (Venezia, Milano, Torino, Roma, Bologna) si sta infatti

SCARICA GRATIS



Available on the
App Store



GET IT ON
Google play

Download PDF



formando un orientamento consolidato che dà le linee guida per quello che può essere l'esito di un contenzioso. In questo modo l'imprenditore e il suo legale possono capire subito se ha senso o meno andare avanti con la causa. Tutto questo ha un effetto deflattivo sui contenziosi e aiuta entrambe le parti in causa.

La tutela dei marchi è un settore molto importante del diritto della proprietà intellettuale. Quali novità ci sono state negli ultimi anni?

Questo è un settore in cui i contenziosi che ci troviamo ad affrontare stanno arricchendo e

a volte persino ribaltando norme che fino a pochi anni fa erano ritenute inviolabili. Penso per esempio al contenzioso sul marchio "Seven for all mankind". In questa sentenza, per la prima volta, la Corte di giustizia ha riconosciuto che il numero può essere esso stesso un marchio e un segno distintivo. E quindi non più solo, come invece sarebbe previsto dalla legge, un "segno debole" che serve per esprimere solo quantità, forme, misure.

E quali sono invece i nuovi settori che si stanno aprendo alla practice ip?



La tutela della proprietà intellettuale riguarda i settori più disparati ma uno su cui il nostro studio si è recentemente concentrato, grazie soprattutto al lavoro del partner **Vincenzo Acquafredda**, e che promette grandi sviluppi futuri è la tutela delle varietà vegetali.

Di che cosa si tratta?

Si tratta di tutelare l'originalità di nuove varietà vegetali ottenute tramite ibridazione. Ortaggi ma anche fiori che hanno sviluppato caratteristiche organolettiche originali e che in quanto tali possono essere protette da eventuali contraffazioni. Tutto questo è molto importante perché apre nuovi scenari, non solo agli studi legali, ma, prima di tutto, all'agricoltura. Tutelare le varietà vegetali significa inoltre tutelarne la qualità e proteggere così i consumatori. Un argomento quanto mai attuale per il nostro Paese che ha una grande cultura agricola e che sta ospitando Expo 2015. 🇮🇹



ECCO PERCHÉ LE SPAC... SPACCANO

Parla Simone Strocchi, ideatore del primo veicolo di diritto italiano e della prima Special Purpose Acquisition Company “evoluta”. «Funzionano perché «sono Ipo negoziate con le tecniche tipiche del private equity». Nel giro di quattro anni ne sono nate sei e hanno aggregato 500 milioni di euro.

di laura morelli

I primo giugno 2015, Fila (Fabbrica Italiana Lapis e Affini spa) si è ufficialmente quotata in Borsa. La società ha completato a fine maggio la fusione con Space, la Spac (Special Purpose Acquisition Company) realizzata da **Sergio Erede**, **Gianni Mion** e **Roberto Italia**, già quotata sul mercato Siv di Borsa Italiana. Ora le azioni della società risultante dalla fusione, che si chiama sempre Fila, si trovano sul mercato telematico degli investment vehicles (Miv), per poi approdare all’Mta.

Il brand di cancelleria non è stato l’unico ad approfittare della cosiddetta “business

combination” con una Spac per quotarsi, saltando molti dei passaggi, tecnici e burocratici, ed evitando i rischi legati alle tradizionali Ipo. Nel giro di due anni ci sono state almeno altre quattro società.

La prima quotazione del 2015 è stata Italian Wine Brands, la newco nata dall’aggregazione di due società produttrici di vino, Giordano Vini e Provinco Italia, con 140 milioni di euro di fatturato e un ebitda pari a circa il 10%. Il gruppo è sbarcato all’Aim lo scorso 29 gennaio attraverso Ipo Challenger, un veicolo di investimento considerato l’evoluzione della Spac tradizionale.





Sergio Erede



Carlo Mammola

DA ITALY 1 A GREENITALY

Italy 1 è stata la prima Spac a operare ufficialmente in Italia ma si trattava di un veicolo di diritto lussemburghese, realizzata da **Roland Berger**, **Vito Gamberale**, ex amministratore delegato di F2i, e **Carlo Mammola**, managing partner in Argan Capital Advisors LLP.

La prima Spac di diritto italiano è stata Made in Italy 1, creata nel 2011 da **Simone Strocchi** (fondatore di Electa Group, operatore indipendente specializzato nella strutturazione di deal di private equity e nella consulenza m&a), **Luca Giacometti** (ex managing director di Ge capital private equity) e **Matteo Carlotti** (ex ceo di Argos Soditit Italia). Nel 2013 la società, raccolti 50 milioni di capitale, ha acquisito e quotato Sesa spa, operatore italiano della distribuzione di software e hardware alle pmi. Electa Italia ha poi ideato e lanciato Ipo Challenger insieme agli stessi Strocchi e Giacometti.

Ad oggi sono sei le pre-booking company presenti sul mercato. In totale hanno aggregato circa 500 milioni di euro e hanno già consegnato al mercato aziende per un market cap aggregato di oltre 1 miliardo.

L'ultima, che deve ancora dichiarare il target, è GreenItaly1, la prima Spac tematica con focus sulla green economy, mentre il 19 maggio scorso, Industrial Stars of Italy, Spac promossa da **Giovanni Cavallini** e **Attilio Arietti**, quotata sull'Aim Italia, ha approvato la fusione con Lu-Ve, azienda attiva nei sistemi di refrigerazione e condizionamento e non ci sono stati recessi.

COME FUNZIONANO

Il modello, insomma, sembra funzionare. In pratica, la Special Purpose Acquisition Company, «è un tipo di “pre-booking company”, ossia un veicolo di aggregazione di capitali forniti da investitori istituzionali il cui obiettivo è la fusione, e di conseguenza la quotazione, con una società target», spiega Simone Strocchi, ora anche presidente della prima associazione di categoria Aispac.

Si tratta di fatto di una «scatola vuota contenente esclusivamente cassa», anche detta blank check company.



Attilio Arietti



Matteo Carlotti



finance community

Il primo strumento di informazione
sui protagonisti del mercato finanziario



www.financecommunity.it



Dal momento della quotazione, la Spac, attraverso gli sponsor (i promotori, ovvero financial advisor, manager, esperti del settore), ha 18-24 mesi di tempo per raggiungere il suo obiettivo: trovare un target e avviare la business combination fusione/acquisizione. Se l'operazione non va in porto, il veicolo va in liquidazione restituendo il 100% del capitale conferito dagli investitori. «I capitali - continua Strocchi - restano depositati su un conto vincolato fino alla business combination con la società target, che è identificata e negoziata dai promotori dell'iniziativa nonché gli unici che investono capitale a consumo». Se un target non piace, gli investitori possono esercitare il diritto di recesso della propria quota.

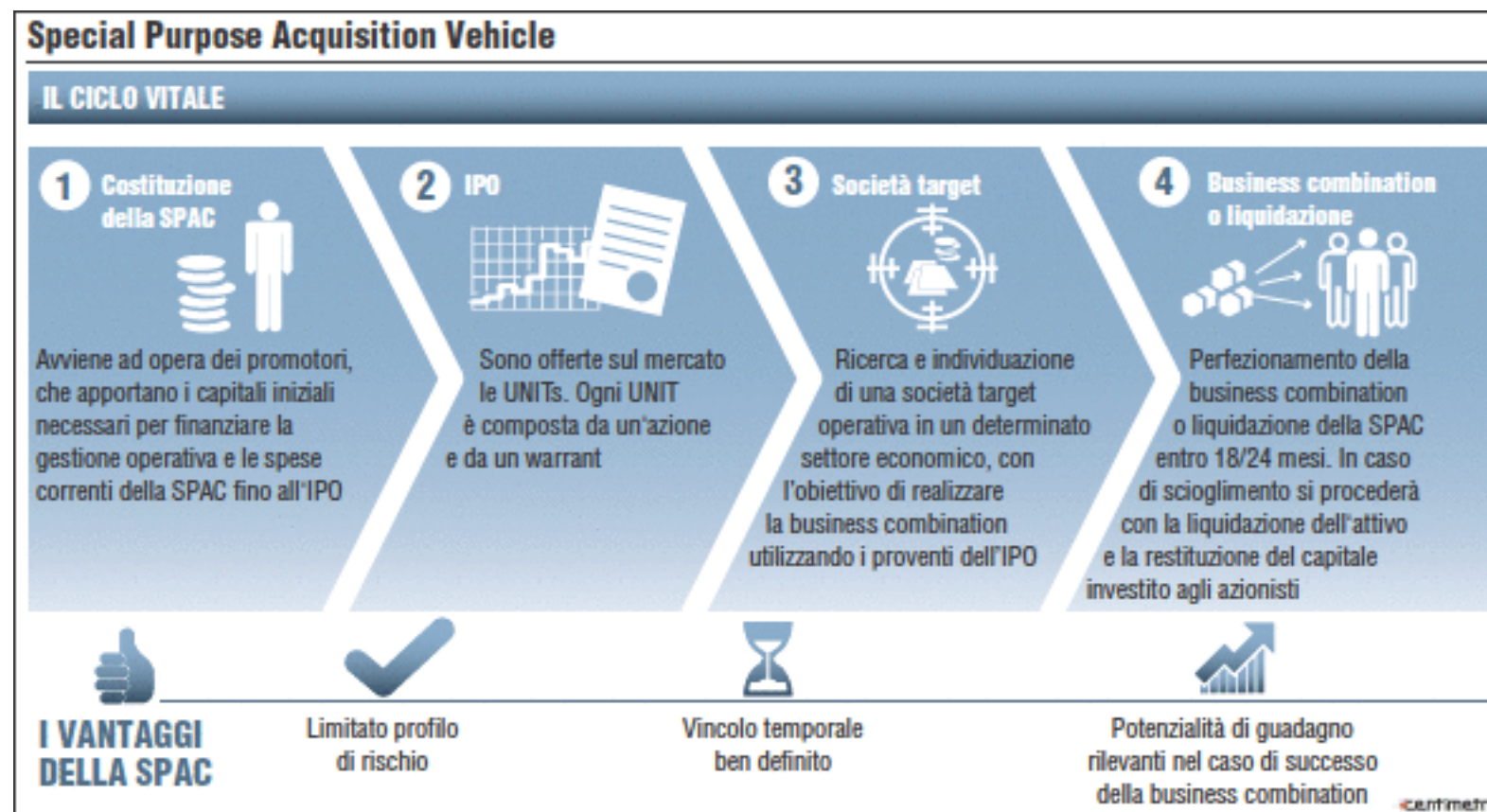
Le Spac sono quindi uno strumento di investimento a limitato profilo di rischio, con un vincolo temporale ben definito ma una potenzialità di guadagno anche rilevante nel caso di successo della business combination. «È come offrire agli investitori un viaggio verso una meta accattivante – spiega Strocchi - se sono soddisfatti restano, altrimenti li riportiamo indietro gratis».

TRA IPO E PRIVATE EQUITY

Rispetto ad altre forme di investimento, le Spac presentano dunque diversi vantaggi per gli investitori e sono un'opportunità per le medie imprese, che rappresentano un target sempre più richiesto sul mercato.

«Tradizionalmente, un investitore si può avvicinare

alle medie imprese tramite un private equity o un'Ipo. - spiega Strocchi -. Tuttavia questi sistemi presentano dei condizionamenti. Il private equity è una opportunità a lungo termine, richiede almeno 10 anni di investimento delegato al team di gestori, nella speranza di avere un ritorno interessante. Inoltre quando le cose vanno male, solitamente ci rimette solo l'investitore, ma non il gestore, che qualche fee se la porta comunque a casa». Dall'altra parte, invece, l'Ipo, «per le piccole e medie imprese è un po' una chimera. Il mandato è sempre sell side e il mediatore può convincere l'imprenditore a quotarsi ma non è detto che poi l'operazione andrà in porto. È un investimento che spesso non appassiona e che fa più comodo,



Fonte: borsa italiana



«Tradizionalmente, un investitore si può avvicinare alle medie imprese tramite un private equity o un'Ipo. Tuttavia questi sistemi presentano dei condizionamenti. Il private equity è una opportunità a lungo termine, richiede almeno 10 anni di investimento delegato al team di gestori, nella speranza di avere un ritorno interessante. Inoltre, quando le cose vanno male, solitamente ci rimette solo l'investitore, ma non il gestore che qualche fee se la porta comunque a casa».

in alcuni casi, a chi vende».

In questo contesto, la Spac «è un Ipo negoziata con le tecniche tipiche del private equity», e dunque un'operazione che «da molta attenzione agli interessi buy side perché è frutto di una negoziazione con gli investitori e con i target».

Ad esempio «una chiave importante per chiudere il deal Sesa con la nostra Made in Italy 1 è stata offrire ai soci uscenti un determinato prezzo e riconoscere ai soci permanenti, impegnati operativamente a raggiungere

obiettivi di crescita, una valorizzazione più alta rispetto a quella dei soci uscenti. Se fosse stata un'operazione di Ipo ordinaria sarebbe stato un mix di Opv con un prezzo e di Ops con un altro, una cosa che non si è mai vista ma che con una Spac è possibile fare».

Proprio questo, continua, è quello che piace, «il fatto di poter offrire un'opportunità di investimento in medie imprese eccellenti, negoziate con grande attenzione all'interesse dell'investitore in un contesto di estrema fairness con tutti gli operatori in gioco».

Con Sesa, aggiunge, «al primo book avevamo 48 investitori, quando abbiamo distribuito il primo dividendo gli investitori erano 700». E il ritorno? «Significativi per noi promotori e anche per gli investitori. Inoltre il market cap di Sesa è passato

da 130 milioni a oltre 200 e gli investitori hanno potuto toccare una performance aggregata da rivalutazione azioni e warrant di oltre il 100%».

STRUMENTI DI PROTEZIONE

La performance sul mercato è l'ago della bilancia che definisce il gain, sia per gli investitori che per gli sponsor. Per questo «l'oggetto della spac

SCARICA GRATIS



Available on the
App Store



GET IT ON
Google play



Download PDF

deve essere innanzitutto una bella società, con grande potenziale e un business plan ben definito».

Ma, come ulteriore protezione, «la spac mette sul mercato strumenti finanziari che difendono il titolo e che creano condizioni utili a comprenderne il valore», continua Strocchi. Si tratta delle Units, ovvero azioni più warrants. Questi ultimi, emessi in numero analogo rispetto alle azioni, sono in sostanza «piccoli derivati che prendono valore dato dalla differenza fra la media di quotazione dell'azione e un valore di riferimento». Il warrant quindi tende ad apprezzarsi se l'azione di riferimento cresce e viceversa. «In questo modo – sottolinea il finanziere – gli investitori staranno molto attenti al trading dell'azione e inoltre possono usare il derivato come indicatore dell'andamento dell'azione».

IPO CHALLENGER

In questo contesto, Ipo Challenger è l'evoluzione della Spac perché non si è limitata a utilizzare, come tutti gli altri veicoli, le Units, ma ha emesso obbligazioni convertibili in Units. «Ogni avventura, ogni Spac, è vista come a sé stante. Con Ipo Challenger vogliamo andare oltre e dare un piglio più industriale al sistema», afferma Strocchi.

La formula di Ipo Challenger definisce una sorta di «terza categoria di obbligazioni» che gli investitori, aventi diritto, possono successivamente scambiare con azioni e warrant emesse dal target una volta conclusa la business combination. Così diventa più facile per l'investitore uscire dall'iniziativa se il target non piace, in quanto basta non convertire le obbligazioni ricevendone il pieno rimborso.

«Questa formula consente agli investitori di sottoscrivere uno strumento finanziario molto liquido (obbligazioni riscattabili), a “breve”,



collateralizzato da cassa (dunque garantito euro su euro) che attribuisce a ciascun singolo sottoscrittore la facoltà discrezionale e individuale di aderire a un investimento in un'impresa italiana identificata e negoziata professionalmente, in contesto di Ipo libero da tutte le inefficienze e le aree di potenziale conflitto di interesse che hanno caratterizzato troppo spesso le operazioni di accesso a capitali di mercato/listing delle medie imprese», sottolinea il presidente di Ipo Challenger. Inoltre «le aziende che vogliono quotarsi non vogliono esporsi al circo mediatico se l'Ipo non dovesse andare in porto e le Spac evitano questo rischio». 📰

UN VEICOLO STRUTTURALE

Il modello delle Spac si sta diffondendo in Italia, il quale sarà il futuro di questi strumenti sul mercato? Sono un fenomeno congiunturale, o sono destinate a diventare qualcosa di più strutturale? Di questo si è dibattuto in una tavola rotonda organizzata da Aispac, l'associazione italiana delle Spac, e Borsa Italiana, alla quale sono intervenuti i rappresentanti delle sei pre-booked company attive in Italia. Secondo **Roberto Italia**, di Space, «il processo tradizionale di Ipo presenta delle falle che rendono molto difficile, per una piccola e media azienda, riuscire a quotarsi indipendentemente dalla volontà



Roberto Italia



Giovanni Cavallini

dell'imprenditore». In questo senso «la Spac aiuta a superare, in maniera strutturale, quella incertezza iniziale insita nel percorso ordinario di Ipo. In questa fase di mercato, lo strumento diventa ancora più utile per rispondere alle esigenze degli investitori». «La Spac può essere uno strumento strutturale perché in Italia abbiamo molte medie aziende interessanti ma poco raggiungibili dai capitali e dagli investitori stranieri», sostiene inoltre **Giovanni Cavallini**, di Industrial Strars of Italy.

«Le Spac hanno la capacità di rendere quotate aziende che da sole non sarebbero mai state in Borsa, se non altro per la dimensione» gli fa eco **Matteo Carlotti**, di GreenItaly 1, ma per rendere strutturale lo strumento «dobbiamo aumentare il track record positivo e attirare l'interesse degli investitori».

Proprio su questo aspetto, ricorda **Luca Giacometti** di Made in Italy 1 «il rapporto iniziale con gli investitori è stato tempestoso, soprattutto perché la nostra Spac era la prima in Italia», di conseguenza, aumentare il numero di esempi positivi significa anche riuscire a convincerli più facilmente. **Carlo Mammola**, di Italy 1 Investment è convinto che «lo strumento può diventare strutturale perché l'investitore istituzionale italiano è più cauto di quanto non lo siano gli investitori stranieri quindi le caratteristiche della Spac si adattano in modo particolare a questo atteggiamento». Tuttavia, per raggiungere questo scopo manca ancora molta regolamentazione, sia riguardo la liquidità richiesta alle pmi, sia in ambito fiscale dove va agevolato il sottoscrittore e non solo l'emittente. 📢

TRA CORPORATE E PERSONAL BRANDING

di claudio cosetti*

I social network rappresentano ancora uno strumento poco conosciuto e poco utilizzato, in chiave di marketing e di posizionamento del brand, da parte degli studi legali italiani.

Sono poche, infatti, le sigle con una presenza strutturata sui social e, soprattutto, con una chiara e definita strategia di marketing e di engagement attraverso i social networks.

UNA PRESENZA SENZA OBIETTIVI

Spesso gli studi italiani aprono una finestra su LinkedIn o Twitter senza però avere chiari gli obiettivi, le modalità per un utilizzo efficace



e un corretto piano editoriale che possa effettivamente rendere tale presenza capace di produrre un effettivo valore aggiunto. Per verificare lo stato delle cose è sufficiente visitare i siti corporate di alcuni tra i principali studi italiani verificando se il sito abbia anche un'area "follow us". La stessa verifica può essere fatta, a titolo di comparazione

e di benchmark, sui siti dei principali studi internazionali, anglosassoni e americani.

ALL'ESTERO

Una ricerca del 2013 realizzata dalla società americana GOOD2BSOCIAL titolata "The social law firm" ha evidenziato che i principali studi

americani avevano nel 100% dei casi la pagina **LinkedIn**, nel 94% dei casi **Google+** e nel 90% dei casi **Twitter**. Sempre la stessa ricerca evidenziava, da un lato, l'utilizzo, seppure più contenuto, anche di social di condivisione dei contenuti (particolarmente adatti alle realtà professionali) quali **YouTube** nel 36% dei casi e **Slideshare** nel 24%. Dall'altro, la ricerca evidenziava le motivazioni che spingono le law firm a investire sui social, rappresentate da obiettivi di marketing (90%), di recruiting (39%) e di supporto alla clientela (31%).

PERSONAL BRANDING

Guardando a queste esperienze americane non è però solo interessante approfondire la presenza delle realtà professionali sui social ma anche guardare a un altro tema particolarmente importante (e anche delicato in ottica di privacy) che è quello della relazione tra *corporate branding* (ossia il branding dello studio) e *personal branding*, intendendo con questo termine l'attività di branding dei singoli professionisti dello studio, in particolare i partner. Molto spesso (in Italia quasi sempre),

i due livelli sono distanti e separati e non ci si pone invece il problema di come valorizzare la sinergia tra corporate e personal. Eppure, se efficacemente gestita, l'attività di marketing sui social da parte dello studio crea valore anche per i singoli professionisti così come un'efficace personal branding svolto dai soci in sinergia con lo studio porta valore, reputazione e opportunità di business allo studio.

UN EQUILIBRIO DELICATO

Il tema è, come detto, delicato, perché si rischia di invadere la sfera privata e perché il cosiddetto engagement dei singoli professionisti deve essere motivato da un benefit e da un valore aggiunto che risponda alla domanda "perché devo farlo". Qualcosa in questo campo si sta muovendo almeno in Paesi quali gli Stati Uniti che si muovono sempre sulla frontiera dell'innovazione. La ricerca "*2014 Social Law Index*" sempre svolta dalla sopra citata società di consulenza ha evidenziato un dato importante, soprattutto se letto in termini di incremento percentuale. Nel 2014 il 52,2% delle law firms analizzate si è attivata per incoraggiare l'uso da parte dei propri avvocati dei social media in ottica di business development (nel 2013 il dato era del 39%) e per fare questo il 26% degli studi ha organizzato, con l'ausilio di professionisti esperti, corsi di social media training ai propri soci (rispetto a un dato del 9.8% del 2013). Un segnale forte dell'evoluzione del mercato che si muove in modo consapevole e professionale verso una strategia di marketing sempre più social. 🇮🇹

**partner Barabino & Partners*



1
2
3
4

A PARIGI PER UNA PASSIONE CHIAMATA ARBITRATO

Maria Irene Perruccio racconta l'esperienza e le scelte che l'hanno portata nella ville lumière. «La carriera non si costruisce rimanendo seduti sul divano!».



Ha studiato giurisprudenza alla Bocconi di Milano. Ma ha anche frequentato l'Ecole de Droit International Comparé di Strasburgo per poi andare in Erasmus a Parigi (Université de Paris XII-Créteil). Padre ingegnere, madre avvocatessa, **Maria Irene Perruccio** ha cominciato a frequentare il Tribunale di Venezia, a leggere riviste giuridiche e a respirare l'aria dello studio legale

ancor prima di iniziare i suoi studi universitari. Oggi lavora nella ville lumière, dove dopo un'esperienza in Castaldi Mourre è entrata in White & Case.

**Gli studi di legge sono stati un passo "naturale".
Ma come hai scoperto l'arbitrato?**

La scelta dell'arbitrato internazionale è maturata



1

2

3

4

durante l'esperienza del Willem C Vis Moot, a cui ho partecipato nel 2011/2012 con la squadra della Bocconi. Mi è piaciuto talmente tanto il gioco che ho deciso di farne la mia professione.

Quando e perché hai deciso di andare all'estero?

Dopo la laurea a Milano e la chiara decisione di specializzarmi in arbitrato internazionale, ho capito che purtroppo non potevo rimanere in Italia per fare il lavoro che volevo.

La Corte Internazionale di Arbitrato della Icc (Camera di Commercio Internazionale) ha sede a Parigi, così come la seconda sede dell'Icsid (International Center for Settlement of Investment Disputes) e della World Bank.

Insomma è stata quasi una scelta obbligata...

È inevitabile che "tutto

accada qui", e che i grandi studi internazionali (come White & Case, anche Freshfields, Shearman and Sterling, etc) abbiano concentrato le loro risorse in arbitrato internazionale nelle sedi di Parigi.

Credi che sia un passo facile da compiere, anche economicamente?

Sì, ma bisogna avere buon senso pratico e autonomia. La vita a Parigi è abbastanza cara, ma non più di Milano. E poi ci sono nuovi quartieri con molti studenti e giovani coppie, moderni e perfettamente serviti dai mezzi pubblici, dove si può vivere senza dover sopportare costi eccessivi.

Cosa deve sapere chi vuole provare a venire a lavorare in uno studio legale in Francia?

La differenza tra gli studi francesi e quelli italiani è che qui la "pratica" viene divisa in tre stage di un semestre ciascuno. Quindi il mercato è più dinamico e non è difficile riuscire a fare un'esperienza (seppure limitata a un semestre) in uno studio francese. Quello che gli studi francesi chiedono necessariamente è la "convention de stage", ovvero un accordo con l'università di provenienza. Last but not least – gli stage in Francia sono (sempre!) remunerati secondo una tabella pubblicata dal Governo ogni anno.

Dopo la laurea a Milano e la chiara decisione di specializzarmi in arbitrato internazionale, ho capito che purtroppo non potevo rimanere in Italia per fare il lavoro che volevo.



IL LAVORO
È LA NOSTRA PASSIONE.

I nostri valori
sono l'impegno,
la disponibilità
e la competenza.
**Perché il lavoro per Voi
è una passione.**

Milano

Via Boccaccio, 14 - 20123

Tel: +390249530760

Genova

Via Roma, 6 - 16121

Tel: +390108593501

info@giglioscofferi.it

www.giglioscofferi.it

AVV. MARIO SCOFFERI

GIGLIO & SCOFFERI
STUDIO LEGALE DEL LAVORO



1
2
3
4

Come si ottiene l'abilitazione in Francia?

L'esame di Stato francese si chiama Barreau, e si ottiene dopo aver frequentato la Licence (3 anni) più almeno un master (M1, oppure M1+M2) di un anno. Si tratta di un esame scritto e orale che si sostiene subito dopo la laurea. Una volta superato il Barreau, bisogna fare tre stage di sei mesi ciascuno, di cui uno non in un cabinet d'avocat (per esempio, nel dipartimento legale di un'azienda o di una banca). Alla fine dei 18 mesi si sostiene il CAPA – un'interrogazione orale che il più delle volte è una mera formalità - e ci si può quindi formalmente iscrivere al Barreau.

E chi arriva già da avvocato cosa deve fare?

Per chi ha già un'abilitazione all'estero, ci sono due alternative: o ci si iscrive al Barreau francese come "avvocato straniero", e dopo tre anni di residenza e pratica si diventa automaticamente "avocat"; oppure, si sostiene un esame integrativo (più pesante per chi ha il Bar Exam americano, più ridotto per chi ha un'abilitazione di un Paese Membro dell'Unione europea).

Quali pensi che siano le maggiori differenze (positive e negative) tra lo svolgere la professione in Francia e farlo in Italia?

La prima grande differenza sta proprio nel sistema

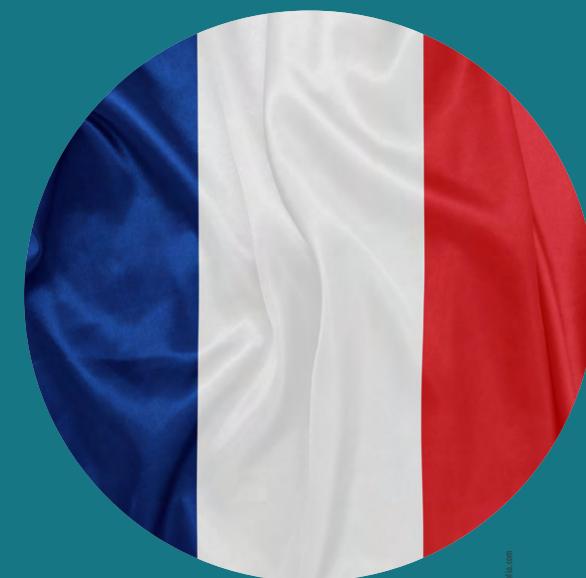
dell'abilitazione. In Francia il Barreau è più veloce, si sostiene subito dopo la laurea (quando si è freschi di studi, com'è logico che sia!), e la scuola di formazione degli avvocati (EFB) si frequenta dopo aver sostenuto il Barreau, l'esame di ingresso alla professione. In questo modo i giovani avvocati non si trovano impigliati nella rete burocratica dell'ammissione alla professione come in Italia, sistema che si dimostra da sempre ridicolmente retrogrado e impedisce ai giovani di avanzare nella carriera.

Poi?

In secondo luogo, devo dire che l'ambiente legale di Parigi in cui lavoro è molto internazionale – però è bene ricordarlo: Parigi non è la Francia!

E terzo?

In terzo luogo, lo studio in cui lavoro investe enormemente nella formazione dei giovani avvocati e nella creazione dello spirito di squadra, sia a livello di studio che a livello di dipartimento. Per esempio,





1
2
3
4

dopo l'assunzione si partecipa a una conferenza di tre giorni in una delle sedi dello studio per venire formati sul funzionamento e i valori dell'"azienda", in studio si tengono almeno 4 seminari a settimana a partecipazione aperta su diversi argomenti (legali, ovviamente), per non parlare dei corsi di lingue straniere che sono a nostra disposizione in studio.

E la relazione tra soci e collaboratori come si articola?

I rapporti tra partner e associate sono molto diversi. Noi giovani qui siamo molto più valorizzati, entriamo subito in contatto con i clienti, ci vengono date responsabilità sostanziali fin dall'inizio.

I partner sono i nostri maestri e le nostre fonti di ispirazione, non solo i nostri boss. Inoltre, gli orari sono molto più flessibili - grazie anche alla magia della telecomunicazione. La qualità di vita all'interno dello studio è molto alta e lo spirito di squadra è profondamente sentito come un valore comune.

Per te questa è un'esperienza di passaggio o ti vedi definitivamente all'estero?

Chi può dirlo? Sono arrivata a Parigi quasi per caso – chissà, magari l'anno prossimo sarò a Singapore!

Chissà...

Scherzi a parte, sono consapevole che per seguire

una carriera in arbitrato internazionale è necessario vivere e lavorare in una delle maggiori "piazze" mondiali. Parigi è al primo posto, seguita da Londra, Ginevra, e Washington. Però anche il Far East sta aprendo nuovi orizzonti di sviluppo. Fortunatamente, White & Case ha molte sedi in giro per il mondo e le esperienze di secondment sono caldamente supportate in studio. Questo mi permette comunque sempre di ragionare pensando ad altri orizzonti.

Domanda scontata: consiglieresti ad altri di fare questa esperienza?

Anche la risposta è scontata: sì, a qualsiasi costo, e in qualsiasi luogo del pianeta.

Perché?

Perché non si può mai sapere. Perché quando sono partita io per Parigi avevo in tasca solo un contratto per due mesi di stage, che poi sono diventati sei mesi, un anno, e alla fine un contratto di collaboration con lo studio dei miei sogni. Perché la carriera non si costruisce rimanendo seduti sul divano, ma accettando le sfide, spingendo i propri limiti sempre un po' più in là, un po' più in alto, rimanendo curiosi, e positivi. 🙌

COLLABORATORI: MEGLIO L'HEAD HUNTER O IL FAI DA TE?

di mario alberto catarozzo*



"I'm looking for someone who can make me laugh."

Per selezionare i collaboratori di studio ci vuole tempo. Partiamo da qui, ma non fermiamoci qui. Non è solo una questione di tempo, ma anche di idee chiare e di competenze. Saper selezionare i collaboratori giusti richiede talento. Le strade che si aprono allo studio sono di due tipi: procedere autonomamente, oppure affidare a un *head hunter* la selezione. In entrambi i casi ci sono i pro e i contro. Analizziamoli insieme.

PROCEDERE AUTONOMAMENTE

La selezione dei nuovi collaboratori coinvolge l'analisi di differenti aspetti del candidato: professionali, caratteriali, valoriali, motivazionali. Il più delle volte i professionisti di studio incaricati di svolgere i colloqui di selezione sono portati a verificare la presenza del primo requisito, tralasciando gli altri aspetti. A seconda delle seniority in gioco, vengono così valutati il voto di laurea, le esperienze pregresse in altri studi legali, l'autonomia nella redazione di atti o nello svolgimento di compiti tecnici a cui si presume che il candidato verrà assegnato. Quanto più la seniority aumenta, tanto più

le valutazioni coinvolgono aspetti legati al business development, quindi il portafoglio clienti, le capacità relazionali e il network eventualmente già costituito. Fin qui nulla da dire. Il vero problema è che spesso tutto si ferma qui. Le ragioni sono le più disparate: dalla mancanza di sensibilità del selezionatore per i temi più “personali” e caratteriali, alla presunzione che non siano poi così importanti, fino alla mancanza di tempo.

L'IMPORTANZA DEL CARATTERE E DELLA PERSONALITÀ

Eppure, per certi versi, l'aspetto professionale

paradossalmente è il meno importante, nel senso che è quello più facilmente recuperabile. Ciò che invece difficilmente può essere modificato è il carattere delle persone, l'approccio che presentano nell'affrontare le attività. Se un collaboratore ha carenze dal punto di vista tecnico-giuridico (ovviamente sarebbe meglio di no), ma è fortemente motivato a crescere, migliorare e dedito alle attività, non sarà difficile formarlo adeguatamente e permettergli una veloce crescita professionale. Al contrario, se anche il candidato si presenta con buone basi professionali, ma caratterialmente è scontroso, o pigro, o poco incline al lavoro

in team, sarà molto difficile fargli cambiare atteggiamento per integrarlo nelle dinamiche di studio. Il carattere, come il sistema di valori, le aspirazioni, le motivazioni, sono tutti aspetti che riguardano il “foro interno” della persona e pertanto ogni eventuale cambiamento sarà unicamente legato alla volontà dello stesso di apportarlo e, a volte, neppure ciò basterà. Per questa ragione, prima di far entrare in squadra una nuova leva, sarebbe decisamente utile e opportuno dedicare il giusto tempo a sondare anche gli aspetti caratteriali e motivazionali del candidato.

CHI SE NE OCCUPA IN STUDIO?

Altro tema caldo riguarda l'incarico di svolgere le selezioni dei nuovi candidati. Chi se ne deve occupare? Ovviamente una risposta non c'è. Ciascuno studio procede come meglio ritiene in termini di opportunità, competenze, ruoli. In alcuni casi la selezione è affidata al team leader nelle cui fila il candidato dovrà operare, in modo che sia il futuro capo a selezionare direttamente la sua nuova risorsa. Altre volte, invece, l'attività di selezione è rimessa a chi riveste un ruolo specifico in studio: managing partner, titolare o, laddove

... Se anche il candidato si presenta con buone basi professionali, ma caratterialmente è scontroso, o pigro, o poco incline al lavoro in team, sarà molto difficile fargli cambiare atteggiamento per integrarlo nelle dinamiche di studio.

SCARICA GRATIS

HR

E-BOOK 2015 



By

legalcommunity 

In partnership con

GRIMALDI STUDIO
LEGALE

Con il patrocinio di

AIDP
ASSOCIAZIONE ITALIANA PER
LA DIREZIONE DEL PERSONALE
Gruppo Regionale Lombardia



Download PDF



“Since your job credentials are identical,
we'll play musical chairs.”

presente, responsabile HR. In alcuni casi lo screening è affidato al professionista di studio più incline a tali attività o che si presta a farlo, togliendo tale incombenza agli altri, presi da altri impegni più in linea con la propria qualifica forense. Visto che la selezione, se ben condotta, richiede tempo e coinvolge anche aspetti umani e “personali”, molti si guardano bene dal metterci le mani e delegano ad altri in studio molto volentieri.

QUANDO AFFIDARE LA SELEZIONE AD UN HEAD HUNTER?

Una alternativa al procedere di persona è affidare a professionisti del settore tale valutazione. Ovviamente ciò accade quando sono coinvolte figure apicali o di una certa seniority e non certo il praticante di turno.

Come in tutte le attività di consulenza è di estrema importanza rivolgersi ai professionisti giusti, che non sono necessariamente i più famosi, quanto i più in linea con la selezione che si intende effettuare. Il pro di tale scelta è sicuramente un risparmio di tempo, dal momento che la società dedicata si occuperà di reperire le candidature, fare un primo screening dei cv e organizzare i colloqui. Il rischio tuttavia è che l'head hunter non conosca sufficientemente l'organizzazione di studio e il clima in cui il candidato si andrà ad inserire.

COME È MEGLIO PROCEDERE?

Allora, meglio fare da sé, oppure rivolgersi ad una società di selezione specializzata? La premessa su cui condurre la valutazione è,

Salvo figure molto particolari, sarebbe meglio condurre in prima persona le selezioni, in quanto la valutazione finale è spesso il mix di diverse considerazioni che l'head hunter non sempre è in grado di svolgere, in quanto non conosce per filo e per segno l'ambiente in cui il candidato verrà inserito.

appunto, che la società di selezione sia specializzata nell'area legal. La seconda considerazione è che non è vero che rivolgersi a una società di selezione necessariamente costi di più. Se si considera che il costo orario di un managing partner solitamente è molto alto, si può capire quale costo-ore uomo può valere una selezione.

La mia valutazione personale è che, salvo figure molto particolari, sarebbe meglio condurre in prima persona le selezioni, in quanto la valutazione finale è spesso il mix di diverse considerazioni che l'head hunter non sempre è in grado di svolgere, in quanto non conosce in maniera approfondita l'ambiente in cui il candidato verrà inserito. 🎁

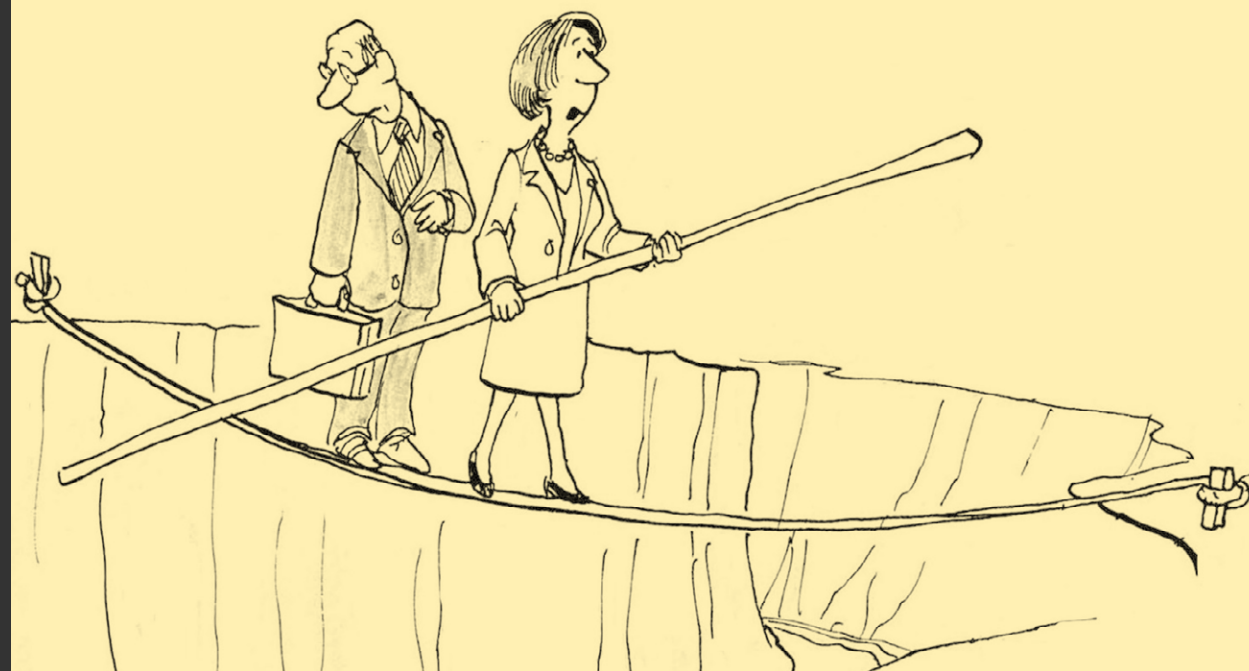
**Formatore e Coach specializzato sul target professionisti dell'area legale
@MarAlbCat*

QUALI ERRORI EVITARE NELLE SELEZIONI

1. Focalizzarsi solo sugli aspetti "tecnici" e non valutare anche gli aspetti caratteriali e personologici.
2. Farsi guidare dalla fretta o dall'ansia di "tappare" buchi in studio.
3. Pensare solo alle esigenze del momento senza valutare gli sviluppi che il rapporto può avere.
4. Fare politiche di "risparmio", invece che di "investimento".

COSA VALUTARE NEL COLLOQUIO COI COLLABORATORI?

1. Competenze (aspetti di contenuto).
2. Come gestisce le attività e il tempo (aspetti manageriali).
3. Come si relaziona con colleghi, collaboratori e clienti (aspetti relazionali).



LE TAVOLE
DELLA LEGGE

LA SCHISCETA A PORTA NUOVA DA RATANÀ

di giacomo mazzanti

È tempo di EXPO e quindi non possiamo non parlare degli Chef EXPO Ambassador più meritevoli (e non solo perché famosi in televisione). Tra questi **Cesare Battisti**, con il suo Ratanà, merita senz'altro una visita nel suo bel ristorante per molte ragioni che cercherò di riassumere di seguito.

Location: nel nuovo quartiere Porta Nuova Garibaldi troverete un'oasi. Il ristorante è ospitato in una palazzina dei primi del Novecento, un tempo parte delle prime ferrovie di Milano. Col bel tempo si può mangiare all'aperto, in un giardino ben curato dove anche l'arredo mira a creare un ambiente elegante e familiare.

Cibo: Lo Chef Battisti è bravo e solido nella preparazione dei piatti nella scia della tradizione milanese-lombarda ma sempre rivisti in modo creativo. Gli ingredienti sono ben selezionati e di grande qualità: ho provato un risotto alla milanese con ossubuco e un vitello tonnato e li ho trovati perfetti. Niente da dire neppure sui dolci, ottimi.

I Rubitt: in dialetto milanese significa piccole cose di pregio. Questa l'idea che ispira l'aperitivo del Ratanà (dalle 18.30 alle 20.30) che propone la degustazione di piccoli piatti preparati al momento a cui abbinare un buon calice di vino o una birra artigianale. Una cucina in miniatura per provare piatti dello stesso menù o altre sfiziosità studiate ad hoc dallo chef.

Costi degni del locale: a pranzo ce la formula "schiscetà" per una pausa pranzo di qualità a costo contenuto (19 euro) oppure alla carta (50 euro bevande escluse). Da provare. 🍴



In agenda

Ratanà

Via de Castilla 28
20124 Milano
Tel.: +39. 02.87128855
info@ratana.it
www.ratana.it





La rubrica *Legal Recruitment by legalcommunity.it* registra questa settimana 9 posizioni aperte, segnalate da 6 studi legali: Albè e Associati, De Matteis, La Scala, LS Lexius Sinacta, Russo De Rosa e Associati e Watson Farley & Williams.

I professionisti richiesti sono in totale 12 tra collaboratori, praticanti, neo-avvocati e neo-laureati. Le practice di competenza comprendono proprietà intellettuale, data protection, cyber security, fusioni e acquisizioni, private equity, corporate & regulatory compliance, dispute resolution, diritto societario, antitrust, internazionale, del lavoro, tributario, civile e bancario.

Per future segnalazioni scrivere a:
cristina.testori@legalcommunity.it

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

ALBÈ E ASSOCIATI

Sede. Busto Arsizio (Va).

Posizione aperta. Associate.

Area di attività. Diritto del lavoro.

Numero di professionisti richiesti. 2.

Breve descrizione. Richiesta esperienza nel settore labour e ottima conoscenza della lingua inglese. Il trattamento economico sarà in linea con quello degli studi di medie dimensioni che operano nelle province di Varese e Milano in relazione alla seniority.

Riferimenti. Inviare la candidatura a:

chiara.greco@albeeassociati.it.

DE MATTEIS

Sede. Roma.

Posizione aperta. Trainee.

Area di attività. Diritto antitrust, e-payments, cyber security, data protection.

Numero di professionisti richiesti. 1.

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

team. Richiesta laurea in giurisprudenza con il massimo dei voti (110 e lode). Ottima conoscenza della lingua inglese (livello C2 o C1). Madrelingua italiana. Desiderio di specializzarsi in diritto antitrust, e-payments, cyber security, data protection. Maturità, professionalità e impegno uniti a curiosità e passione.

Riferimenti. Inviare CV con una lettera di accompagnamento all'indirizzo:
adematteis@dematteislex.com.

LA SCALA

Sede. Milano.

Posizione aperta 1. Praticante abilitato e un giovane avvocato.

Area di attività. Diritto civile / bancario.

Numero di professionisti richiesti. 2.

Breve descrizione. Cercasi un praticante abilitato e un giovane avvocato con una esperienza di 2/3 anni maturata nell'ambito del diritto civile e/o bancario.

Riferimenti. Inviare un CV a:
recruitment@lascalaw.com

LS LEXIUS SINACTA

Sede. Bologna.

Posizione aperta. Associate.

Area di attività. Dipartimento diritto internazionale.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Pregressa esperienza nel settore di almeno 4 anni. Laurea con una votazione non inferiore a 110/110 e maturato esperienza in studi legali di diritto internazionale, o società nell'ambito della contrattualistica internazionale. Indispensabile l'uso fluente della lingua inglese scritta e parlata con preferenza per un'esperienza di studio o di lavoro all'estero.

Buone capacità dialettiche, attitudine a lavorare in team, serietà e precisione nello svolgimento degli incarichi. La risorsa verrà, in particolare, coinvolta nell'assistenza ai nostri clienti per la gestione stragiudiziale e giudiziale di questioni aventi carattere di internazionalità, predisponendo memorandum e pareri specifici.

La retribuzione sarà commisurata all'esperienza e al lavoro svolto.

Riferimenti. Gli interessati sono pregati di inviare dettagliato curriculum completo di

recapito telefonico e indicare autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/2003.

Si assicura la massima riservatezza.

p.nisi@lslex.com

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. Diritto 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. Inviare il CV a info@rdra.it.

WATSON FARLEY & WILLIAMS

Sede. Roma.

Posizione aperta. Mid/Senior Associate.

Area di attività. Dispute Resolution.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Voto di laurea superiore a 107/110 presso primari istituti universitari; qualifica di avvocato ottenuta da almeno 2 anni; buona/ottima conoscenza della lingua inglese scritta e parlata; esperienza effettiva di almeno 3 anni in ambito contenzioso e arbitrati maturata presso primari studi legali italiani o internazionali.

Riferimenti. Inviare la propria candidatura a infoitaly@wfw.com



L'INTRUSO



BANKERS E AVVOCATI AL COCKTAIL ACCADEMICO DI MILANO NOTAI

Una serata d'inizio estate piena di ospiti di prestigio. Lo scorso 4 giugno, Milano Notai ha organizzato un cocktail danzante all'Accademia del panino. Evento che ha visto la partecipazione di centinaia di ospiti, tra cui molti avvocati, bankers e professionisti del mondo del private equity. Le socie dello studio, **Giovannella Condò** e **Monica De Paoli** sono state perfette padrone di casa, sorprendendo i loro ospiti anche con uno spettacolo di musica industriale! L'intruso era presente...



Giovannella Condò (Milano Notai)



Lo spettacolo della compagnia "Percussioni industriali"



Gli invitati alla serata



*Alessandro Fosco Fagotto (Pedersoli e Associati)
e Davide D'Alfronto (Simmons & Simmons)*



Luca Trevisan (Trevisan & Cuomo)



*Laura Morelli (financecommunity.it)
e Leonardo Proni (Hi.Lex)*



Gli invitati alla serata

MANDACI IN ROSSO. DONACI IL TUO 5x1000.

C.F. 80113670154



ADSINT

Associazione Donatori di Sangue Istituto Nazionale Tumori

Questo è un punto a tuo favore.