

Speciale
Legalcommunity
Corporate M&A
Awards 2016

POTERE È FEMMINILE

Ecco le 30 avvocate protagoniste dell'ultimo anno
di business negli studi legali d'affari e in azienda



Freshfields
e l'elogio dell'efficienza



Grande Stevens
diventa internazionale



Bird & Bird
inventa il general counsel... virtuale



Lume,
Taglienti e Mb America
puntano sulla periferia



Indice a icone

Elenco segnalibri

Numero

Bookmark

Condivisione della pagina via social o mail

Cerca

Indice



Clicca per andare all'indice

Scorrimento orizzontale



Spread o doppio click per ingrandire



Pinch o doppio click per diminuire



Click in alto per il menu



Effetto Brexit

di nicola di molfetta

Londra good bye. Al referendum sulla Brexit hanno prevalso i “leave”, ovvero i voti dei cittadini inglesi che vogliono lasciare l'Europa. Inutile dire che il 24 giugno, il day after, ha avuto come colonna sonora il trillo di migliaia di telefoni. Quelli che hanno cominciato a squillare negli uffici di tutti gli studi legali d'affari presenti in Italia e che veicolavano i dubbi e le incertezze che hanno travolto tanti operatori economici con interessi Oltremarica.

Lo shock è stato acuito dal fatto che anche i più nottambuli, alla fine della



giornata di consultazione popolare, erano andati a letto convinti che a vincere sarebbe stato il partito del “remain”, difensore dello status quo. Sbagliato. Ora comincia un percorso che, in non meno di due anni, porterà il Regno Unito a lasciare l'Unione europea. Un processo

lungo che dovrà essere gestito a ogni livello. Ovviamente, anche legale.

Londra, negli ultimi anni, è stata oggetto di numerosi investimenti da parte degli studi italiani. L'ultimo ad aprire i battenti, in ordine di tempo, è stato Grande Stevens, come raccontiamo in

esclusiva su questo numero di *MAG*. Ma l'iniziativa segue di poco quella di Lms e Gattai Minoli Agostinelli. A oggi, sono almeno quindici gli alti esponenti della legal community italiana nella City. Tutte insegne per le quali si apre una fase di lavoro importante e delicata. Anzitutto perché dovranno operare come partner di prima istanza al fianco dei loro clienti e in particolare di quelle realtà con interessi diretti o con una base operativa nel Regno Unito.

«Ora comincia una vera e propria attività di audit sugli investimenti in essere e i rapporti giuridici» delle aziende italiane in Uk e di quelle britanniche in Europa, dice **Francesco Sciaudone**, managing partner di Grimaldi. «Nell'immediato ci sarà un incremento di attività per la gestione della crisi che implicherà l'analisi della contrattualistica vigente», aggiunge **Massimiliano Danusso**, managing partner della sede di Londra di BonelliErede.

«Di certo», sottolinea **Marco Gubitosi**, socio responsabile della sede nella City di Legance, «anche in questi eventi

bisogna saper individuare quelle che possono essere le opportunità». Sono in molti, infatti, a pensare che, come si spiega nella rubrica *Follow the money* sempre in questo numero di *MAG*, la decisione di alzare i ponti che collegavano l'Isola al resto del Vecchio

Sempre dal modo in cui sarà gestita l'exit, dipende anche l'operatività di molte delle sedi inglesi degli studi legali italiani. Con tutta probabilità, d'ora in avanti, avere una stabile organizzazione sul suolo inglese sarà molto più difficile. Buono per chi c'è già. Peccato per chi ha aspettato troppo. Ma una domanda resta: servirà ancora?

Continente, possa contribuire a far crescere la rilevanza strategica di altre piazze economiche e finanziarie che fino a oggi si erano limitate a recitare la parte delle sorelle minori della capitale inglese: da Francoforte a Parigi, passando per Varsavia, Lisbona e non ultima Milano.

«Le grandi istituzioni finanziarie internazionali che sino a questo momento sceglievano di avere il loro quartier generale a Londra», spiega **Leah Dunlop**, numero uno di Hogan Lovells in Italia, «lo facevano nella consapevolezza di poter operare in tutto il mercato europeo e ora dovranno riflettere sulle strategie a medio e lungo termine». Anche perché nel prossimo futuro potrebbe non essere più così.

«Il risultato del referendum inciderà in modo molto complesso e variegato sull'attuale scenario europeo e globale», ribadisce **Raimondo Premonte** partner della sede di Londra di Gop. Certo, molto dipenderà da come il Regno Unito negozierà la sua *exit strategy* con Bruxelles. Se il passaggio dovesse



RUN FOR **XX1T**

07.07.2016 | MILANO | PARCO SEMPIONE

with



Nctm



LA TRIENNALE DI MILANO

essere gestito senza polemiche e con toni concilianti, alla fine si potrebbe arrivare a una soluzione simile a quella che regola i rapporti tra Ue e alcuni Paesi scandinavi, ossia alla creazione di un mercato ad hoc in cui, di fatto, sul piano economico e commerciale i rapporti tra continente e Ue resteranno pressoché inalterati.

Diversamente, se si andrà allo scontro diretto e se gli spazi per posizioni concilianti dovessero essere bruciati, l'isolamento inglese potrebbe diventare una conseguenza dell'exit di cui potrebbero avvantaggiarsi i Paesi dell'Unione. Anche sul piano legislativo.

Oggi, infatti, la *lex mercatoria* che vige nel sistema economico finanziario europeo è fortemente influenzata dalla centralità della piazza londinese nelle dinamiche di business. Se ciò dovesse cambiare, allora ci potrebbe essere spazio anche per

un rinnovamento delle consuetudini giuridiche su cui si basano i rapporti commerciali tra i player attivi nel continente con la riscoperta e la valorizzazione di altre culture giuridiche a cominciare da quella italiana.

Sempre dal modo in cui sarà gestita l'exit dipende anche l'operatività di molte delle sedi inglesi degli studi legali italiani. Se il principio di libera prestazione dei servizi non dovesse essere confermato dai trattati che regoleranno i rapporti tra Inghilterra e Unione europea, gli avvocati italiani che vorranno continuare

a esercitare a Londra dovranno probabilmente acquisire anche il titolo di *solicitor* (mentre molti colleghi inglesi hanno già avviato le pratiche per iscriversi alla *Law society* irlandese per poter continuare a operare nel continente).

Con tutta probabilità, d'ora in avanti, avere una stabile organizzazione sul suolo inglese sarà molto più difficile. Buono per chi c'è già. Peccato per chi ha aspettato troppo.

Ma una domanda resta: servirà ancora? 🇮🇹

nicola.dimolfetta@legalcommunity.it

[@n_dimolfetta](https://twitter.com/n_dimolfetta)



Juvara:
«Ora ci rafforzeremo
nel societario»

....
23



Freshfields
e l'elogio
dell'efficienza

....
26



Grande Stevens
apre
a Londra

....
35



40

....

Numeri uno:
potere
è femminile



73

....

Bird & Bird
inventa il general counsel...
virtuale



95

....

Lume,
Taglienti e MB America
puntano sulla periferia



99

....

Legalcommunity
Corporate M&A
awards 2016

Agorà	09
Fieldfisher apre in Italia con 21 soci	
Il barometro del mercato	17
Corneliani a Investcorp, la moda fa gola ai capitali stranieri	
Focus	60
Donne in banca? Sì, ma non fanno carriera	
Follow the money	69
Se Londra non è più lo stargate d'Europa	
Stakeholder	70
Proxy, Sodali e Morrow alla conquista del mercato Usa	
Obiettivo finance	78
La ricetta anticrisi di Fineurop Sodic	
Confronti	83
L'innovazione in una app	

Diverso sarà lei	88
L'Italia senza i migranti è un Paese dell'altro mondo	
Food&business	89
Masi, il vino e la finanza	
Istruzioni per l'uso	120
Piccolo galateo relazionale per avvocati al tempo di internet	
Le tavole della legge	124
Suffragio, stasera si cena al mercato	
Aaa cercasi	125
16 posizioni aperte, segnalate da 10 studi	
L'intruso	130
10 anni di Lms	

N. 62 del 27.06.16

MAG è una newsletter di legalcommunity.it

Direttore
nicola.dimolfetta@legalcommunity.it
 con la collaborazione di
laura.morelli@financecommunity.it
silvia.pasqualotto@inhousecommunity.it
gabriele.perrone@foodcommunity.it

Centro Ricerche
vincenzo.rozzo@legalcommunity.it

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

Legalcommunity S.r.l. • Via Morimondo, 26 • 20143 Milano
 Tel. 02.84.24.38.89 • info@legalcommunity.it • www.legalcommunity.it

Amministratore unico
aldo.scaringella@legalcommunity.it

General manager
stefania.bonfanti@legalcommunity.it

Eventi e Comunicazione
sara.venegoni@legalcommunity.it
 Eventi e Sponsorizzazioni
alessandro.ricci@legalcommunity.it

Per informazioni e pubblicità
info@legalcommunity.it

Hanno collaborato
 samantha pietrovito, mario alberto catarozzo
 giacomo mazzanti

FIELDFISHER APRE IN ITALIA CON 21 SOCI

Nuovo arrivo nel mercato dei servizi legali italiano. Si tratta della law firm Fieldfisher che ha annunciato la sua espansione nella Penisola tramite un accordo di fusione (strutturato in questa fase in forma di Swiss Verein) con Studio Associato Servizi Professionali Integrati (Saspi) braccio legale di Crowe Horwath.

L'operazione dà vita a una realtà che conta 21 partner distribuiti tra gli uffici di Milano, Roma, Venezia e Torino.

Il merger sarà operativo dal primo luglio, data in cui lo studio Saspi cambierà il proprio nome in Fieldfisher. Saspi conta 170 professionisti in totale, tra avvocati e commercialisti. In totale l'operazione porta a 970 il numero complessivo dei professionisti di Fieldfisher nel mondo e a 13 il numero delle sedi. 🌐

ICBPI, BERNABÈ È PRESIDENTE

Franco Bernabè, già presidente della controllata CartaSi, è stato nominato presidente dell'Istituto centrale delle banche popolari italiane (Icbpi), capogruppo dell'omonimo gruppo attivo nel settore dei servizi finanziari, di monetica e di pagamento, con effetto immediato.



Franco Bernabè

La nomina, spiega una nota, «costituisce un ulteriore passo nella definizione della nuova struttura di governance del gruppo bancario, dopo la scelta di **Paolo Bertoluzzo** quale amministratore delegato di Icbpi e CartaSi».

Giovanni De Censi, presidente del gruppo dal 1995, resta in cda come presidente onorario. 🌐

MARTELLINO E MACCHIAROLI GENERAL COUNSEL DI AVIO E AVIO AERO

Giro di poltrone in Avio. **Giorgio Martellino** è il nuovo general counsel dell'azienda attiva nel settore aeronautico e aerospaziale. Il giurista d'impresa proviene da Acquedotto Pugliese dove, dal 2012 al 2016, ha ricoperto il ruolo di general counsel & compliance officer. In precedenza era stato general counsel di Cementir holding, legal director di Natuzzi e legal manager di Abbott.



Giorgio Martellino

Francesco Macchiaroli (ex senior counsel in General Electric International) entra invece nella divisione aeronautica Avio Aero come general counsel. Il giurista d'impresa prende il posto di **Alessandra Ferrari** passata di recente ad A2a come direttore affari legali. 🌐

DELFINO WILLKIE FARR & GALLAGHER AFFIDA L'EMPLOYMENT A BERNARDO

Delfino e Associati Willkie Farr & Gallagher apre le porte al nuovo partner **Patrizio Bernardo** e al suo team di giuslavoristi **Elisabetta Benzi**, **Claudia Schmiedt** ed **Elena Gramano** in veste di associate.

Classe 1967, Bernardo ha consolidato la sua carriera nell'area del diritto del lavoro svolgendo attività di assistenza e consulenza legale, giudiziale e stragiudiziale a favore di imprese sia nazionali che straniere operanti in Italia. 🌐



Dentons. Your fast track to China

大成 — 通往意大利的捷径

Con il nostro China desk a Milano e ben 44 uffici in Cina, offriamo un'assistenza a 360° alle imprese italiane che operano in Cina e a quelle cinesi che entrano nel nostro Paese. Dentons è uno degli unici due studi legali presenti in Italia ad essere autorizzati dal Ministero della Giustizia cinese a prestare assistenza legale di diritto cinese senza alcuna limitazione, anche in ambito giudiziario.

大成 **DENTONS**

Dentons. Now the world's largest global elite law firm.*

*Acritas Global Elite Law Firm Brand Index 2013-2015

dentons.com

© 2016 Dentons. Dentons is a global legal practice providing client services worldwide through its member firms and affiliates. Please see dentons.com for Legal Notices.

CATANZARO È IL NUOVO DIRETTORE GENERALE DI BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES

Stefano Catanzaro è il nuovo direttore generale di Bnp Paribas Securities Services in Italia. Il manager si occuperà dell'attività della branch italiana con i suoi 500 dipendenti e l'intera gamma di servizi e soluzioni di post-trading.

Catanzaro, 49 anni, ha un'esperienza di 26 anni nel settore bancario. Entrato in Bnp Paribas Securities Services nel 1997, ha ricoperto all'interno della stessa società diversi ruoli tra cui quello di responsabile della divisione asset & fund services in Italia e dal 2013 ha assunto l'incarico come vice direttore generale. 🌐



Stefano Catanzaro

SACE, ALESSANDRO DECIO DIVENTA AD

Alessandro Decio è il nuovo amministratore delegato e direttore generale di Sace, il gruppo attivo nell'export credit del gruppo Cdp. Lo ha nominato l'assemblea degli azionisti nell'ambito del rinnovo del consiglio d'amministrazione per il triennio 2016-2018 che sarà presieduto da **Beniamino Quintieri**. Il banchiere, ex UniCredit, era da poco diventato numero uno di Ing Bank. 🌐



Alessandro Decio

MARIANI ALLA GUIDA DEL TEAM CONSTRUCTION DI SIMMONS & SIMMONS

G iorgio Mariani, già managing associate del dipartimento corporate di Simmons & Simmons in Italia, è stato promosso of counsel della sede milanese dello studio. Alla nomina si aggiunge l'incarico di responsabile del team construction all'interno della practice di real estate e quello di co-responsabile del tmt sector.

Mariani, in Simmons & Simmons dal 2008, è specializzato in operazioni societarie e commerciali cross-border, con particolare focus nei settori tmt, real estate, fashion e automotive. È, inoltre, consulente di diverse procedure di amministrazione straordinaria quale advisor legale m&a. 🌐



Giorgio Mariani

UBS ETF SI RAFFORZA CON FRANCESCO BRANDA

U bs Etf Italia annuncia l'ingresso di **Francesco Branda** nella struttura italiana, in qualità di director etf sales.

L'ingresso di Branda consente al gruppo di rafforzare la propria posizione grazie all'esperienza di 15 anni maturata nel settore degli etf e degli equity products all'interno di un operatore come UniCredit, dove ha inizialmente ricoperto la mansione di sales cash equity sull'azionario Italia, per poi diventare prima director all'interno dell'area european cash equity e, infine, director dell'area equity products ed etf.

In poco più di tre anni, il team guidato da **Simone Rosti** ha portato Ubs Asset Management Italia sgr a essere il quinto player del mercato italiano degli etf con una raccolta di oltre 2,3 miliardi di euro. 🌐



Francesco Branda

DE LORENZI ALLA GUIDA DEL DIPARTIMENTO LEGALE DI KARTELL

Secondo quanto risulta a *inhousecommunity.it* **Giovanni De Lorenzi** è il nuovo responsabile del servizio legale e della segreteria societaria di Kartell.

De Lorenzi proviene da una lunga esperienza all'interno del gruppo Otb. Dal 2009 al 2015 è stato legal specialist di Diesel. Mentre nel 2015 è passato al dipartimento legale della holding Otb di **Renzo Rosso**. In questo ruolo il giurista d'impresa si è occupato di alcune società appartenenti al gruppo come Marni, Brave Kid, Viktor & Rolf e Neuf. 🌐

PETRINI: «I BILANCI NON BASTANO, SERVE PIÙ ETICA»

I bilanci non bastano, servono anche le virtù.

È questo il monito che **Carlo Petrini**, presidente di Slow Food, ha lanciato alle aziende del settore food & beverage a margine



Carlo Petrini

della presentazione del Food Industry Monitor, realizzato dall'Università degli Studi di Scienze Gastronomiche di Pollenzo e Bsi Europe. Analizzando i dati dell'osservatorio sulle performance dell'industria agroalimentare italiana, Petrini ha affermato che «il paradigma di lettura deve cambiare. Non conta solo la redditività, ma anche l'etica».

Rispondendo a una domanda di *foodcommunity.it*, Petrini ha affermato che «il governo dovrebbe investire in educazione alimentare a scuola. Servono più informazione, cultura e responsabilità sociale attorno al cibo, mettendo la salute delle persone e l'ambiente al centro». 🌐



Iusletter

L'informazione giuridica
passa da qui

www.iusletter.com



RUN FOR T, NCTM TRASFORMA LO SPORT IN UN'OPERA D'ARTE

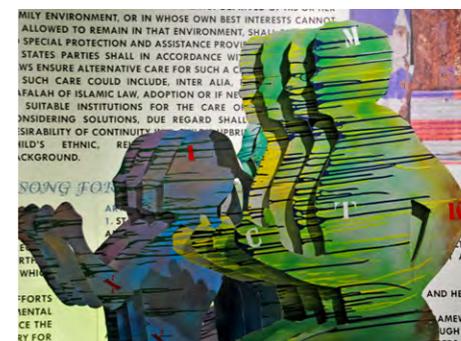
L'appuntamento è per il 7 luglio. E alla partenza ci potrebbero essere anche **Giuseppe Sala**, neo sindaco di Milano e **Stefano Parisi**, suo competitore al ballottaggio dello scorso 19 giugno. L'appuntamento è al Parco Sempione per partecipare alla manifestazione *Run for T with Nctm*.

La parte sportiva dell'evento sarà improntata su due diverse distanze da percorrere: una di 6km di carattere non competitivo e una competitiva di 12km, da affrontare anche a squadre, con una caratterizzazione delle corse anche come *corporate run*. Protagonista dell'evento sarà anche il Teatro Burri, recentemente ricostruito per iniziativa dello studio legale Nctm, studio che in passato ha fatto da apripista nel promuovere le connessioni tra professione e arte e adesso allarga ulteriormente il suo sguardo e inserisce lo sport nel mosaico di iniziative sociali legate al suo brand.

La manifestazione avrà anche ulteriori contenuti e finalità, sia di carattere benefico – con la destinazione di una parte del ricavato delle iscrizioni e una raccolta di scarpe a beneficio dei Paesi emergenti che partecipano alla XXI Esposizione Internazionale della Triennale dal titolo “21st Century. Design After Design” –, sia di carattere artistico, poiché alcune delle scarpe donate sono state utilizzate per la realizzazione da parte dell'artista **Marina Kaminsky** di un allestimento che sarà visibile durante il periodo della Esposizione Internazionale e potrà poi essere oggetto di un'asta, anch'essa con finalità benefiche.

Il 7 luglio, prima di correre, dalle 18 gli iscritti alla Run for T with Nctm avranno il privilegio di potere entrare gratuitamente in Triennale per visitare le esposizioni.

A seguire, prima della corsa, si potrà affrontare il warm-up con i personal trainer di Technogym. Si affronterà poi l'impegno sportivo, partendo alle 20 per la gara competitiva di 12km oppure alle 20.30 per la corsa non competitiva di 6km con l'aiuto dei pacer dei principali gruppi di corsa milanesi (Podisti da Marte, Urban Runners e Verde Pisello). Sarà, inoltre, possibile affrontare i percorsi anche con i *fitwalkers* di Life Lab. 🌐



Sistemi di gestione del rischio ex D.lgs. 231/01 e L. 190/12: tra conciliabilità astratta ed il rischio di *cosmetic compliance*

Innanzitutto ad un fenomeno corruttivo sistemico, il Legislatore, con molteplici interventi normativi, ha voluto dare il segnale tangibile della crescente sensibilità rispetto a tale fenomeno, intervenendo sia sul piano sostanziale-normativo, sia in termini preventivo-organizzativi.

Al secondo dei citati profili d'intervento, che trova espressione nei Piani per la prevenzione della corruzione (PPC), è sottesa una *ratio* di prevenzione che estende le misure in materia di anticorruzione anche a soggetti che, indipendentemente dalla natura giuridica, sono controllati dalle amministrazioni pubbliche, si avvalgono di risorse pubbliche, svolgono funzioni pubbliche o attività di pubblico interesse.

Dall'esame dei contenuti della previsioni in oggetto risulta chiara l'assonanza con i sistemi *compliance* aziendale suggellati dal D.lgs. 231/01. Proprio come il MOG, l'adozione dei PPC muove da un'attività di *risk assessment*, si esplica nell'elaborazione di strumenti di *risk management* e prevede un'attività di controllo sull'attuazione delle misure adottate, demandata al RPC.

Da qui, la prospettata integrazione tra i due sistemi di *compliance* nell'ambito degli enti di diritto privato in controllo, ovvero partecipati dalla P.A., correlata all'obbligo di adottare il MOG ex D.lgs. 231/01, espresso nelle posizioni assunte dall'ANAC nel corso degli ultimi mesi, in relazione ai citati enti.

Tale previsione, tuttavia, oltre a porsi in contrasto con il regime opzionale sancito dalla legge, presenta alcune criticità operative. Infatti, alla commistione dei sistemi di gestione del rischio in parola, la cui portata è ben diversa, è sottesa una complessa attività di elaborazione ed attuazione delle misure di prevenzione. A ciò si accompagna il rischio tangibile di un'eccessiva proliferazione, nell'ambito della medesima realtà societaria, dei soggetti deputati al controllo e delle tipologie di



Da sinistra: l'Avv. Maurizio Bortolotto e l'Avv. Mario Gebbia

controllo, dietro alla quale spesso si cela la c.d. *cosmetic compliance*, frequentemente seguita da fenomeni di deresponsabilizzazione da parte dei molteplici soggetti preposti al controllo.

D'altra parte, il MOG, ove strutturato in modo adeguato e "sartorialmente" calato nella singola realtà d'impresa, non individua solo un'esimente per l'Ente, ma si traduce altresì in uno strumento idoneo a garantire una maggiore efficienza nella gestione dei processi aziendali e un'effettiva identificazione delle responsabilità interne.

Ecco che allora, il sistema di *compliance* sotteso ai canoni 231 può costituire un ottimo punto di partenza per l'elaborazione degli articolati presidi imposti dalla normativa anticorruzione.

CORNELIANI A INVESTCORP, LA MODA FA GOLA AI CAPITALI STRANIERI

Gattai e Gatti Pavesi Bianchi nell'operazione. Intanto nell'energy Orrick, Chiomenti e BonelliErede seguono la vendita degli impianti eolici di Iberdrola. Gop con Leonardo-Finmeccanica nella firma dell'accordo con Rosneft

Si mantiene stabile il mercato m&a con più di una operazione su quattro (26%) segnalate nelle ultime due settimane. Tornano vivaci, tra le practice intercettate dal Barometro del mercato di *legalcommunity.it*, anche quelle di capital markets (15,1%) e contenzioso (11%). In calo il banking & finance (dal 14% precedente al 7,5%). Regolare l'andamento del private equity (10%) con il passaggio del brand di abbigliamento maschile Corneliani a Investcorp.



Gattai e Gatti Pavesi Bianchi nel passaggio di Corneliani a Investcorp

Lo studio Gattai Minoli Agostinelli & Partners ha assistito Investcorp nell'acquisizione della partecipazione di maggioranza nel brand di abbigliamento maschile Corneliani mediante l'acquisto della quota detenuta da un ramo della famiglia Corneliani, assistita da Gatti Pavesi Bianchi, e la sottoscrizione di un aumento di capitale. Il gruppo è stato valutato 100 milioni di dollari.

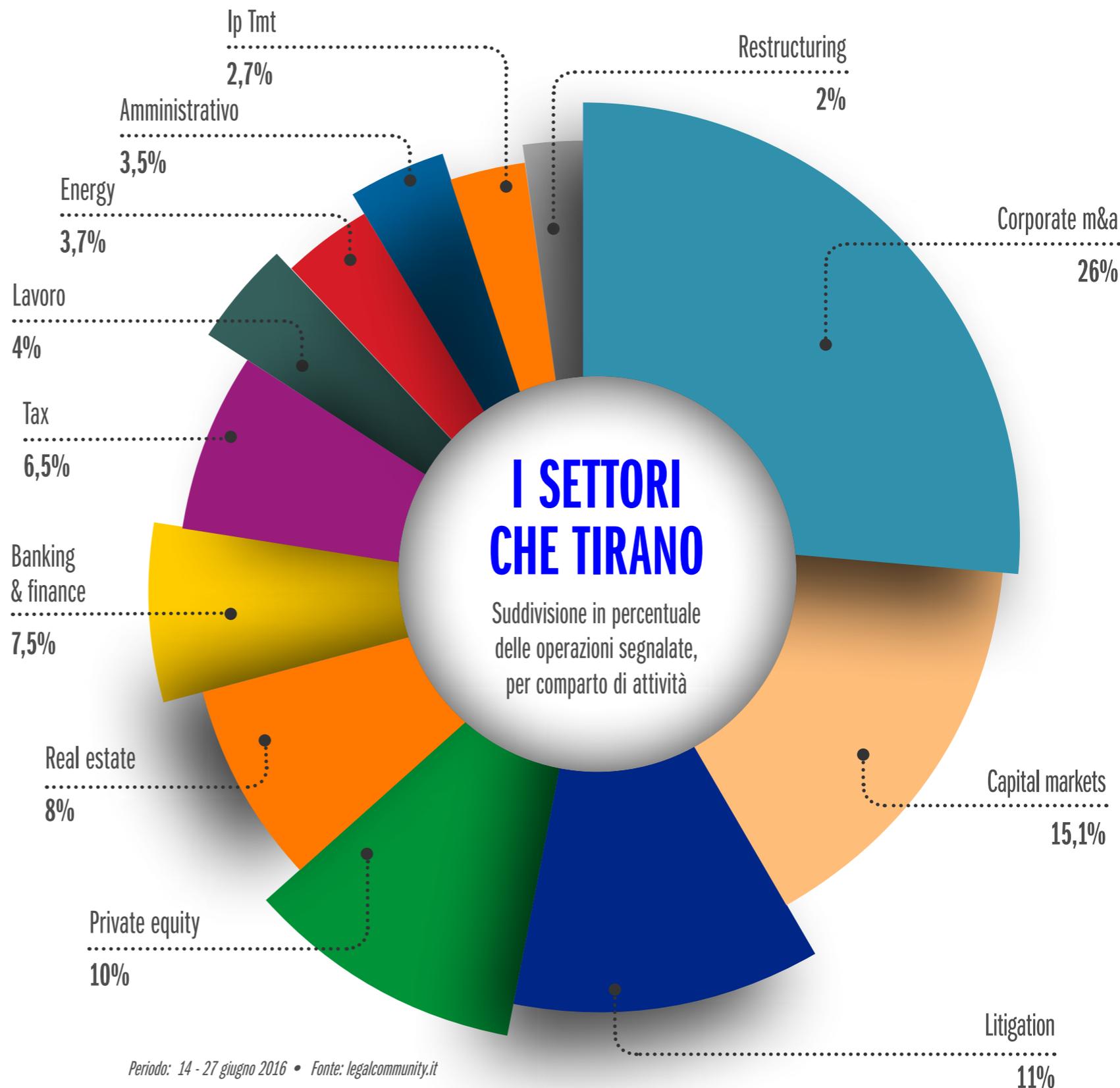
Il team era composto, per gli aspetti di m&a, dai partner **Bruno Gattai** e **Gerardo Gabrielli**, dal senior associate **Michele Ventura** e dagli associate **Maria Persichetti** e **Andrea Chiloiro**. Per gli aspetti giuslavoristici ha operato



Bruno Gattai



Anton Carlo Frau





Cristiano Garbarini

un team composto dal partner **Lorenzo Cairo** e dall'associate **Paola Cavali**. Gli aspetti relativi alla proprietà intellettuale sono stati seguiti dal partner **Licia Garotti**

e dall'associate **Marco Galli**.

Gatti Pavesi Bianchi ha lavorato con un team composto dai partner **Anton Carlo Frau** e **Franco Barucci** e dall'associate **Dario Prestamburgo** per i profili corporate e dal partner **Francesco Simoneschi** con l'associate **Andrea Scarpellini** per i profili labour. Lo studio ha assistito il ramo della famiglia composto da **Stefano Corrado** e **Cristiano**, soci del gruppo C, che hanno reinvestito e creato una partnership finalizzata all'espansione all'estero prevista quale obiettivo primario strategico del gruppo. I profili fiscali dell'operazione, secondo quanto risulta a *legalcommunity.it*, sono stati seguiti dallo studio Tremonti Vitali Romagnoli Piccardi e Associati con il socio **Cristiano Garbarini**

e gli associate **Thomas Francesco Yang** e **Andrea Pallotta**.

- LA PRACTICE
Private equity
- IL DEAL
Passaggio di Corneliani a Investcorp
- GLI STUDI
Gattai; Gatti Pavesi Bianchi; Tremonti Vitali Romagnoli Piccardi e Associati
- GLI AVVOCATI
Bruno Gattai, Gerardo Gabrielli, Lorenzo Cairo (Gattai); Anton Carlo Frau, Franco Barucci, Francesco Simoneschi (Gatti Pavesi Bianchi); Cristiano Garbarini (Tremonti Vitali Romagnoli Piccardi e Associati)
- IL VALORE
100 milioni di dollari

Orrick, Chiomenti, CDRA e BonelliErede nella vendita degli impianti eolici di Iberdrola

Orrick, Chiomenti e BonelliErede hanno prestato consulenza legale nel contesto dell'operazione di compravendita tra Glennmont Partners e Iberdrola di un portafoglio di impianti eolici in esercizio per 245 MW.

In particolare, Orrick ha assistito il fondo Glennmont nell'acquisizione da Iberdrola del 100% delle azioni di Ser e del 4% delle azioni di Ser 1, società titolari di un portafoglio di impianti eolici di grossa taglia operativi in Sicilia e Puglia. L'operazione, con un valore complessivo di 416 milioni di euro, ha previsto il subentro da parte dei veicoli di investimento di Glennmont nella documentazione finanziaria relativa ai finanziamenti in essere a livello di





Carlo Montella



Carlo Comandè



Catia Tomasetti

Ser e Ser 1, originariamente concessi da un pool di banche e da Cdp (per un ammontare di debito complessivo outstanding pari a circa 220 milioni di euro).

Il team Orrick - **guidato da Carlo Montella**, partner co-head del dipartimento energy europeo, e composto da **Cristina Martorana**, partner, **Andrea Gentili**, senior associate, **Simonetta Formentini**, associate e **Marcello Montesor**, associate - ha assistito Glennmont e i relativi veicoli in tutte le attività connesse all'acquisizione, inclusa la due diligence, la negoziazione e predisposizione del contratto di acquisizione e della documentazione contrattuale connessa, nonché la rinegoziazione e il subentro

nella documentazione finanziaria esistente. Iberdrola è stata assistita dallo studio Chiomenti, che ha anche seguito le società target Ser e Ser 1, per gli aspetti relativi ai finanziamenti, con

un team guidato da **Carola Antonini**, head della business unit energia e i senior associates **Marta Andreano** e **Andrea Martino**. Lo studio Comandè Di Nola Restuccia Avvocati, invece, con il socio **Carlo Comandè** e i partner **Paola Florida** e **Serena Caradonna** ha seguito per conto di Iberdrola gli aspetti legati ai profili di diritto amministrativo. Il pool di soggetti finanziatori è stato assistito da BonelliErede, con un team guidato dal partner **Catia Tomasetti** che ha seguito personalmente tutte le fasi dell'operazione e coordinato da **Daniela De Palma** che, nel suo ruolo di project manager, ha seguito tutti gli aspetti relativi alla documentazione finanziaria con il coinvolgimento di **Roberto Flammia** e **Alessandra Gardini**.

- LA PRACTICE
Corporate m&a
- IL DEAL
Vendita degli impianti eolici di Iberdrola
- GLI STUDI
Orrick; Chiomenti; Comandè Di Nola Restuccia Avvocati; BonelliErede
- GLI AVVOCATI
Carlo Montella, Cristina Martorana (Orrick); Carola Antonini, Marta Andreano, Andrea Martino (Chiomenti); Carlo Comandè, Paola Florida, Serena Caradonna (CDRA); Catia Tomasetti, Daniela De Palma (BonelliErede)
- IL VALORE
416 milioni di euro

Gop con Leonardo–Finmeccanica nella firma dell'accordo con Rosneft

Lo studio legale internazionale Gianni Orioni Grippo Cappelli & Partners ha assistito Leonardo–Finmeccanica nella firma di un accordo di cooperazione



con il gruppo Rosneft relativo a una commessa di 20 elicotteri commerciali AgustaWestland AW189 in favore di RN-Aircraft, società controllata dall'operatore petrolifero Rosneft, per un valore di 280 milioni di euro.
 Per Gop ha agito un team guidato dal partner **Moreno Martini** e composto dal senior associate **Federico Botta** e dalle associate **Eugenia Podmareva** ed **Ekaterina Pavlova**, che ha agito al fianco

di **Andrea Parrella**, group general counsel di Leonardo-Finmeccanica e **Donatella Catapano** della divisione helicopters di Leonardo. 🌐

- LA PRACTICE
Capital markets
- IL DEAL
Accordo di cooperazione tra Leonardo-Finmeccanica e Rosneft
- GLI STUDI
Gianni Origoni Grippio Cappelli & Partners
- GLI AVVOCATI
Moreno Martini, Federico Botta, Eugenia Podmareva, Ekaterina Pavlova (Gop)
- IL VALORE
280 milioni di euro



JUVARA: «Ora ci rafforzeremo nel corporate m&a»

Il managing partner di Norton Rose Fulbright a *MAG*:
«Il 2015 è stato un anno positivo, ma il mercato resta difficile».
Lo studio è cresciuto del 15% in termini di fatturato



Nicolò Juvara

Anche se la crisi è in qualche modo alle spalle, il mercato con cui gli studi legali d'affari si devono confrontare è tutt'altro che semplice. Essere competitivi significa essere snelli, veloci ed efficaci. È questa, in estrema sintesi, la lettura che **Nicolò Juvara**, managing partner della sede italiana di Norton Rose Fulbright, dà del settore al termine di un anno

che lo studio angloamericano ha chiuso positivamente. Soddisfatto? «Certamente sì», dice a *MAG* l'avvocato, «anche se i risultati raggiunti non sono arrivati senza fatica». Lo studio, dopo la chiusura della sede di Roma e la riduzione del numero dei professionisti a 40 unità sembra aver recuperato efficienza e oltre alle economie scaturite dalla riduzione dei costi

(passati, secondo le stime del centro ricerche di *legalcommunity.it*, da 10 a 8,5 milioni) ha messo a segno anche una significativa crescita del proprio fatturato, aumentato del 15% circa raggiungendo quota 13,5 milioni di euro. «Siamo contenti soprattutto perché siamo riusciti a raggiungere questo risultato nonostante le uscite di alcuni professionisti», afferma Juvara. Una parte del gruppo tax, infatti, ha seguito **Andrea Fiorelli** da Dentons e poi, con la chiusura della sede capitolina lo studio ha anche terminato la collaborazione con **Stefano Zappalà**.

Andando a guardare più nel dettaglio l'attività della sede italiana della law firm, Juvara sottolinea la continuità delle practice di energy, insurance e financial services ed evidenzia il fatto che «abbiamo incrementato particolarmente l'attività nel contenzioso dove ha fatto molto bene **Ilario Giangrossi**», entrato in squadra

a febbraio 2015 subito dopo **Attilio Pavone**, che è arrivato per occuparsi di employment, e **Alessandro Monza**, partner di real estate.

Questi innesti (Giangrossi e Pavone) hanno rafforzato il team di contenzioso, che in precedenza contava un solo partner, **Cecilia Buresti**, «trasformandolo in un vero e proprio dipartimento che, infatti, è riuscito a quadruplicare i propri risultati».

Nell'energy, continua Juvara, «**Arturo Sferruzza** è andato molto bene, consolidando i rapporti con clienti importanti come Enel con cui abbiamo fatto diversi progetti in Sud Africa». Positiva anche la performance dello shipping, con **Gennaro Mazzuoccolo**, e quella dell'insurance che è «una nicchia (guidata proprio da Juvara, ndr) in cui ormai abbiamo un forte riconoscimento da parte del mercato».

Non a caso, quest'anno lo studio è riuscito a ottenere la nomina di un nuovo socio italiano, **Salvatore Iannitti**, attivo proprio in questo settore.

Detto questo, però, Juvara guarda avanti e dichiara: «Vogliamo ancora crescere. Oggi siamo molto forti in alcune aree di specializzazione molto particolari, ma la piattaforma complessivamente può fare



Attilio Pavone



Alessandro Monza



Arturo Sferruzza



Gennaro Mazzuoccolo



Cristina Gabardi

molto di più». L'avvocato punta a una visibilità a più ampio spettro. «Dobbiamo rafforzarci in particolare nel corporate m&a e nel private equity». Lo studio cerca un professionista

che abbia già le caratteristiche del partner e che quindi abbia un suo business case e possa essere valorizzato dalle sinergie che la piattaforma di Norton Rose Fulbright è in grado di produrre. «Dopo l'integrazione degli Usa, due anni fa, abbiamo cominciato a vedere una forte crescita dell'interconnettività tra le varie sedi dello studio che ci ha portato a lavorare con molti nuovi clienti inclusi alcuni colossi italiani». «La crescita a livello globale dello studio», prosegue Juvara, «lo ha reso molto più "visibile" alle grandi aziende italiane che operano all'estero». I primi passi in questa politica di rafforzamento del corporate m&a sono già stati compiuti.

Quest'anno, per esempio, è arrivata l'of counsel **Cristina Gabardi**, che si è subito messa in luce seguendo la vendita di Tecnet e più di recente il passaggio di Meccaniche Legnanesi a Rotork. Altra area di crescita nel prossimo futuro potrebbe essere quella dell'ip e it, dove «i nostri soci americani godono di una forte reputazione di mercato da cui possono arrivare opportunità interessanti».

Il perseguimento di questi nuovi obiettivi di crescita, ovviamente, dovrà andare di pari passo con l'attenzione all'efficienza. «I team devono essere più flessibili considerato che la pressione sulle tariffe è ancora molto forte». Lavorare in Italia, dichiara Juvara, «è diventato difficile». Per questo, secondo il managing partner di Norton Rose Fulbright, «da qui a cinque anni, in Italia, gli studi legali diventeranno strutture molto più snelle, con team ridotti, con un gruppo di partner affiancati da un piccoli team di associate junior e magari con la possibilità di appoggiarsi ad avvocati free lance per il lavoro a minore valore aggiunto». 🇮🇹



FRESHFIELDS e l'elogio dell'efficienza

Costi ridotti del 21% negli ultimi tre anni. Mentre il fatturato, racconta Nicola Asti a *MAG*, «è cresciuto del 13%».

«Siamo in un buyer's market e dobbiamo agire di conseguenza». L'Italia resta un «mercato di riferimento per lo studio»



Nicola Asti

La crisi degli ultimi anni sembra essere alle spalle. Ma la recessione ha profondamente segnato il mercato italiano. In particolare, ne ha determinato un ridimensionamento notevole. E questo è un dato con cui anche gli studi legali d'affari hanno dovuto fare i conti. «Quello che abbiamo di fronte», racconta a *MAG* **Nicola Asti**, managing partner di Freshfields Bruckhaus Deringer in Italia, «è un mercato diverso, in cui ci sono meno operazioni, pochissime delle quali "ricche" e c'è più consapevolezza da parte dei clienti di



«Nei momenti di grande euforia del mercato, con i mandati che piovono senza che si debba far troppa fatica, l'attenzione all'efficienza passa tendenzialmente in secondo piano»



avere il controllo della gestione dei consulenti». Il controllo sulle dinamiche tariffarie ce l'ha chi compra. E per continuare a fare margini, a detta dell'avvocato che da settembre 2015 guida lo studio magic circle nel Paese, un'organizzazione legale deve diventare più «efficiente». Questo è il concetto chiave che consente di leggere gli ultimi anni di gestione dello studio, partiti con il ticket formato da **Tommaso Salonicò** ed **Emiliano Conio**, predecessori di Asti nel ruolo di managing partner.

Che studio ha trovato quando ha assunto il suo ruolo di managing partner?

Il tipo di politica che è stata impostata e seguita fino al momento della mia nomina, vale a dire durante la gestione Salonicò-Conio, è una politica che io ho proseguito. Mi riferisco anzitutto al lavoro fatto per rendere più efficiente la nostra organizzazione.

L'efficienza su quali linee si doveva raggiungere?

Posso rispondere con dei dati. Nel 2013 siamo partiti con un importante lavoro di spending review interna, nato dalla consapevolezza che il mondo stava cambiando e che, tendenzialmente, determinate prassi gestionali andavano testate per verificare che fossero ancora adeguate al momento che stavamo vivendo.

Quali sono stati i risultati raggiunti?

Abbiamo ottenuto una riduzione dei costi del 21% in tre anni.

E il fatturato?

Nel contempo, il fatturato dello studio in Italia è cresciuto del 13%.

Efficienza ha fatto rima con riduzione degli organici?

In parte sì. La riduzione di teste, tra staff e professionisti, sempre negli ultimi tre anni, è stata del 10%.

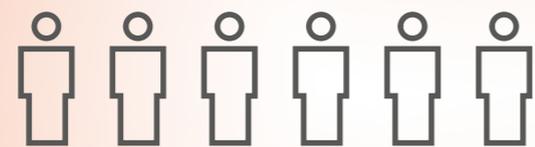
E oggi quanti siete?

Freshfields in Italia conta circa 165 persone, di cui 105 professionisti.



I FINALISTI

Labour 2016 Awards



by legalcommunity.it

27.09.2016 • MILANO

IN COLLABORAZIONE CON

AIDP
ASSOCIAZIONE ITALIANA PER
LA DIREZIONE DEL PERSONALE
Gruppo Regionale Lombardia

LO STUDIO IN CIFRE

105

Il numero dei professionisti
(72 a Milano e 33 a Roma)

60

Il personale di staff
(41 a Milano e 19 a Roma)

15

I soci
(10 a Milano e 5 a Roma)

3

I counsel
(1 a Milano, 2 a Roma)

2015

L'anno di nomina
dell'ultimo counsel

Come legge questi passaggi?

Abbiamo espresso sicuramente maggiore attenzione nei confronti della gestione della "macchina", che è complessa, costosa e che come tutte le macchine necessita periodicamente di una messa a punto.

Il calo dei costi si è accompagnato con una crescita del fatturato: è l'efficienza che crea valore?

Come al solito, credo che ci sia stata una combinazione di fattori. Nei momenti di grande euforia del mercato, con i mandati che piovono senza che si debba far troppa fatica, l'attenzione all'efficienza passa tendenzialmente in secondo piano.

La priorità è il lavoro...

Esatto, e questo fa sì che non si presti troppa attenzione all'incidenza di certe voci di costo. Le cose, ovviamente, mutano quando la congiuntura cambia. Il mercato m&a italiano nel 2007, ultimo anno pre-crisi, valeva circa 150 miliardi di euro. Lo scorso anno, che pure è stato un anno buono, ne ha raggiunti 50 circa.

E comunque è stato un risultato eccezionale dopo anni di calma piatta...

Questo significa chiaramente che abbiamo a che fare con un mercato diverso, in cui ci sono meno operazioni, pochissime operazioni "ricche" e c'è più consapevolezza da parte dei clienti di avere il controllo della gestione dei consulenti.

Ormai abbiamo imparato a conoscere l'espressione: *buyer's market*...

Oggi è il cliente che detta le regole d'ingaggio. E questo comporta che se si vuole

mantenere una certa marginalità, bisogna lavorare sull'efficienza. Questo ha spinto i soci a rivedere i criteri di gestione dei team e verificare che la struttura fosse in grado di stare sul mercato.

Può fare un esempio?

Posso parlare del corporate che seguo direttamente. Se io vedo la composizione attuale del gruppo e la confronto rispetto a tre anni fa, mi rendo conto che è totalmente cambiata.

In che modo? Qual è il dato macroscopico più evidente?

Tutti i clienti sono diventati più sofisticati e demanding. Per questo ci siamo organizzati per dare un valore aggiunto più elevato. Il livello di seniority del team è più alto. I professionisti che ne fanno parte, ciascuno per il proprio livello, hanno un bagaglio di esperienza maggiore. Quindi team più piccoli e più competenti.



«Tutti i clienti sono diventati più sofisticati e demanding. Per questo ci siamo organizzati per dare un valore aggiunto più elevato. Il livello di seniority del team è più alto»



Sempre a proposito di buyer's market, molti lamentano la pressione sulle tariffe. Perché in Italia non siamo riusciti a recuperare il gap come invece è accaduto negli Usa o a Londra?

Io personalmente credo che questo sia legato al ridimensionamento che il mercato italiano ha subito. Oggi, pur in una fase di ripresa, il mercato vale un terzo di quanto valeva in epoca pre-crisi. In questo scenario i prezzi li fanno i clienti.

La tentazione di lavorare solo con clienti internazionali a questo punto diventa forte...

La tentazione di rivolgersi solo a quel tipo di clientela premium che paga cifre che il cliente italiano può permettersi di non pagare visto che il mercato glielo consente è

sono lieti di invitarLa alla tavola rotonda

EXPATRIATES

Corporate Immigration e Global Mobility da e verso l'Italia

Mercoledì 29 giugno 2016 • Ore 17,30 • TAG Milano • Via Arcivescovo Calabiana, 6 • Milano



17,30 Registrazione dei partecipanti

17,45 Tavola rotonda con la partecipazione di
Alessia Ajelli Avvocato, *LCA Studio Legale*
Omar Campise HR Business Partner.

Responsabile Relazioni Industriali, *Chiesi Farmaceutici*

Benedetto Lonato Avvocato, *LCA Studio Legale*

Gianmario Stellato AD, *Infovisti*

Barbara Tagni Direttore Risorse Umane, *Sephora Italia*

19,30 Cocktail

Per informazioni: www.legalcommunity.it - sezione eventi
sara.venegoni@legalcommunity.it



indubbiamente forte. Tuttavia, noi in Italia ci muoviamo con un'ottica di lungo termine. Il prossimo anno compiamo 20 anni e questo significa che lo studio deve sapersi confrontare anche con il mercato locale e con quello che offre.

E quindi?

E quindi è importante avere una presenza, una riconoscibilità e una capacità di azione anche nel mercato domestico. Lavorare solo con il cliente che da Hong Kong arriva in Italia per un deal non va bene. Primo, perché non crea continuità nell'attività dello studio. Secondo, perché a lungo andare, lo sparire dai radar degli operatori locali fa sì che lo studio rischi di non essere ritenuto affidabile nemmeno dai clienti internazionali.

E poi voi siete comunque avvocati italiani...

Certo, la nostra caratteristica semmai è che il nostro modello di business ci porta al confronto quotidiano con il resto del mondo.

Come fa una realtà come la vostra a crescere sul fronte domestico?

È senz'altro faticoso. Ma riteniamo di essere in grado di operare bene in tutte queste dimensioni. Il nostro approccio integrato è un punto di forza. E siamo capaci di interagire con clienti molto diversi tra loro come possono essere i fondi di private equity e le medie imprese italiane.

E poi le imprese italiane sono alle prese con il tema dell'internazionalizzazione: talvolta come cacciatrici e spesso come prede...

Oggi il mercato può essere segmentato tra operazioni outbound, ancora minoritarie, inbound che sono la maggioranza (circa il 57%) e domestiche. L'Italia attira capitali e investimenti.

E uno studio internazionale ha una maggiore capacità di azione in ambito cross border?

Evidentemente sì. Gli studi puramente domestici

per operare cross border si devono attrezzare (soprattutto per le operazioni outbound, ndr) con alleanze e friendship in giro per il mondo. Una realtà globale, invece, ha una capacità di azione molto più immediata. E, scusi se insisto, più efficiente.

Visto che ci torniamo, può dirci che effetto ha avuto questa dedizione all'efficienza sui percorsi di carriera all'interno dello studio? È diventato molto più difficile diventare soci da Freshfields?

È un tema globale. Tutti gli studi legali, in Italia e all'estero, sono alle prese con la sfida di riuscire a dare delle prospettive di crescita ai propri professionisti. In questo noi abbiamo un vantaggio e un limite.

Partiamo dal vantaggio...

Come dicevo, siamo uno studio globale. Il che significa che un nostro giovane avvocato che giustamente ha l'ambizione di crescere si pone in un contesto di



«Le logiche premiali dello studio non guardano ad amicizie, simpatie, personalismi, parentele e altre cose che in contesti più locali ancora pesano. Qui, chi cresce sa che gioca una partita basata sui propri meriti e sulle condizioni di mercato»



riferimento più ampio, dovendosi necessariamente confrontare con colleghi che operano in altri mercati e se riesce a emergere lo fa a pieno titolo, diventando un partner dello studio Freshfields a tutti gli effetti. Siamo un *pure lockstep* con una partnership unica che conta circa 400 soci nel mondo.

Questo però può essere anche il limite, nel senso che questo può rendere il percorso molto più arduo...

Sicuramente è un percorso complicato perché, al di là delle capacità dei singoli, è condizionato anche dai *need case* del mercato. Chi si trova a operare in aree ad alto tasso di crescita ha un vantaggio "competitivo" rispetto a chi si trova a operare in mercati considerati maturi.

Allora la vostra sfida qual è?

La nostra vera sfida è riuscire a dare delle prospettive. Ma l'impostazione del nostro studio offre una garanzia: il percorso di carriera qui segue uno sviluppo oggettivo. Le logiche premiali dello studio non guardano ad amicizie, simpatie, personalismi, parentele e altri oggetti che in contesti più locali ancora pesano. Qui, chi cresce sa che gioca una partita basata sui propri meriti e sulle condizioni di mercato.

Insomma, delle prospettive ci sono?

Sicuramente. L'Italia resta un mercato di riferimento per lo studio. Siamo presenti da quasi 20 anni e ci siamo consolidati adattandoci al mercato.

In questo senso, prevedete di investire in alcuni settori e ampliare la partnership con dei lateral?

Noi siamo esattamente dove vogliamo essere. Non abbiamo l'esigenza di andare a coprire delle aree specifiche. Non abbiamo bisogno di acquisire fatturato o di riempire

caselle scoperte. Ovvio che se si presentassero occasioni considerate "interessanti" per una serie di motivi potremmo valutarle, ma oggi non siamo in questa condizione. Anzi, proprio per il discorso sulla crescita interna, se io dovessi scegliere, preferirei far crescere uno dei nostri.

Perché?

È anzitutto più salutare per il gruppo, perché se si favorisce la crescita interna, si cresce in maniera più coesa sul piano della cultura di studio, dell'esperienza, della omogeneità generazionale. Siccome siamo uno studio che crede nell'approccio di team, puntare sulla crescita interna fa molto più al caso nostro. 🍷



Available on the
App Store



GET IT ON
Google play

GRANDE STEVENS APRE A LONDRA

E continua a crescere in Italia. Inaugurata la sede della City con l'ex Charles Russell, Vincenzo Lanni. Mentre a Milano nella practice di corporate finance arriva Daniele Bonvicini e in quella tax, il salary Euplio Iascone

Grande Stevens diventa un brand internazionale. E, come anticipato da *MAG* ([si veda il numero 34](#)), lo storico studio di matrice torinese, dopo Milano e Roma, sbarca a Londra con una Lp battezzata Grande Stevens International.

Ma le novità degli ultimi giorni non riguardano solo la strategia internazionale della super boutique guidata da **Michele Briamonte**. Lo studio, come anticipato da *legalcommunity.it*, ha appena investito nel rafforzamento della sua practice di corporate finance con il lateral hire di **Daniele Bonvicini** e **Riccardo Sismondi** da Rödl & Partner. Un'operazione cui presto potrebbe seguire anche un investimento in un settore inedito per lo studio: il tax.



LONDON CALLING

L'ufficio di Londra, in Dover Street, è stato inaugurato lo scorso 2 giugno ([si veda il box](#)). I soci che hanno dato vita alla fase 3.0 dell'evoluzione dello studio e che fanno parte della Llp inglese sono Briamonte, **Cristina Grande Stevens**, entrambi partner anche dello studio associato italiano, e **Vincenzo Lanni**, ex Charles Russell, esperto di corporate m&a, private equity e specializzato in materia tmt, che di fatto sarà il managing partner dell'ufficio nella City.



Michele Briamonte, Cristina Grande Stevens e Vincenzo Lanni

A Londra, Grande Stevens si posiziona come una boutique firm impegnata nell'assistenza legale a operazioni di investimento da parte di operatori italiani nel Regno Unito così come di soggetti internazionali in Italia. Ma ha investito anche nello sviluppo di una practice specializzata in wealth management che guarda al grande bacino di potenziale clientela italiana ormai presente nella capitale britannica.

Il tema patrimoni rientra tra i filoni di attività tradizionalmente seguiti dallo studio che a fine 2015 ha seguito la vendita delle fiduciarie Simon e Nomen (con masse gestite per 5,5 miliardi) a Ersel, società presieduta da **Guido Giubergia**, anch'essa da poco sbarcata a Londra.

FOCUS SU REAL ESTATE E NPLS

Sul fronte transactional invece grande attenzione è dedicata al real estate e in particolare al mercato dei trophy e luxury asset. Di recente lo studio, con un team guidato da Briamonte, ha assistito la londinese Tda Capital nell'accordo con Starhotels per l'acquisizione e gestione di quattro alberghi di lusso di proprietà del gruppo Royal Demeure, nella penisola: si tratta dell'Hotel d'Inghilterra di Roma, a pochi metri da Piazza di Spagna, l'Hotel Helvetia & Bristol di Firenze, situato in pieno centro storico, il Grand Hotel Continental di Siena, a pochi passi da Piazza del Campo, e il lussuoso resort Hotel Villa Michelangelo di Vicenza. Focus anche sul banking, soprattutto per ciò che riguarda il business dei non performing loan (npl) in cui lo studio ha recentemente chiuso più di un deal con Fortress.



Prata & Mastrale
HOUSE OF TAILORING

Il tuo miglior
biglietto da visita?

Un abito sartoriale su misura,
... **fatto bene!**

Aldo Invitti di Conca

Via Fatebenefratelli, 17 – Milano

+39 02 655 60920

pratamastrale.it

Ancora, tra le operazioni londinesi che hanno tenuto a battesimo l'esordio di Grande Stevens nella City, possiamo citare la recente quotazione di Cogenpower all'Aim del Lse seguita dalla salary partner **Roberta Chicone**.

IL FRONTE INTERNO

L'investimento nella sede di Londra (che per il suo primo anno di attività ha un budget di circa 2 milioni di sterline) non è l'unico messo a segno dallo studio. Grande Stevens, infatti, è tornato anche a rafforzare la propria struttura italiana con un lateral hire di alto profilo e aprendo la partnership a Daniele Bonvicini che è arrivato nella sede di Milano assieme al suo braccio destro, Riccardo Sismondi.

Per Bonvicini si tratta di un ritorno a una dimensione professionale indipendente dopo due anni nel colosso tedesco Rödl.

Una situazione probabilmente a lui più congeniale visto che in passato ha sempre fatto parte di strutture italiane con dimensioni da boutique: dallo studio Marena Bonvicini a Blf.

L'innesto di Bonvicini e Sismondi nella practice italiana dello studio si apre a numerose sinergie, considerata la vicinanza dell'avvocato a tanti imprenditori italiani e la capacità d'azione dello studio sul fronte "b2b" grazie alla sua notevole rete

CASTELLANETA, DAFFINA E OLIVA TRA GLI OSPITI DEL LONDON PARTY

Un cocktail molto sobrio a cui ha partecipato un parterre di ospiti di primo livello. Il 2 giugno scorso, hanno brindato all'apertura degli uffici di Londra dello studio Grande Stevens, personaggi come l'ambasciatore italiano in Uk **Pasquale Terracciano**, il consigliere diplomatico **Dante Brandi**, **Willie Nagel**, uno dei più grandi commercianti di diamanti al mondo, **Edward Misrashi**, ceo di Ronit Capital, **Jonathan Swidler** numero uno di Elliot Management, **Pedro García Martina** amministratore delegato di Indra, **Maxim Seltzer**, ceo di Haitong-MD Investment Banking.

Nelle stanze dell'ufficio di Dover Street, si sono visti anche **Mijan Todorovich**, proprietario della Podravaska Bank, **Alan Mendoza**, chairman della Henry Jackson Society, **David Rothschild**, **Alessandro Daffina**, presidente di Rothschild Italia, nonché **Federico Oliva**, responsabile italiano di York Capital Management, **Charles Spetka**, ceo di Uk Fortress e **Giovanni Castellaneta**, ambasciatore e presidente di Sace. 🍷



di relazioni. Bonvicini, che da aprile 2015 è anche consigliere indipendente di Mps, ha seguito recentemente l'acquisizione di Infa Group da parte di P&R, così come la cessione di Mitm a Recipharm e quella di Bassi a Sevcon.

TAX, LA VOLTA BUONA

Infine, tra le novità riguardanti la strategia di mercato dello studio Grande Stevens c'è anche la (storica) apertura

alla consulenza in ambito fiscale. Lo studio è da sempre un grande fornitore di mandati in ambito tax a boutique tributarie considerato che fino a oggi ha preferito non avere un team interno per gestire la domanda di assistenza in questo settore.

Da alcuni anni, tuttavia, stava cercando la formula giusta per aprirsi anche a questo filone di business.

La prima mossa, dunque, è l'arrivo di un avvocato da una delle principali realtà del settore.

Si tratta di **Euplio lascone** che entra come salary partner e proviene da Maisto e Associati. Suo compito sarà, inizialmente, cominciare a internalizzare almeno una parte del lavoro che lo studio fino a questo momento ha distribuito all'esterno. 🇮🇹



LO STUDIO IN CIFRE

40

Il numero totale dei professionisti

6

I soci equity

13

Il numero dei soci salary

22

I milioni fatturati nel 2016

4

Le sedi dello studio



POTERE È FEMMINILE

Ecco le 30
avvocate
protagoniste
dell'ultimo anno
di business negli
studi legali d'affari
e in azienda

Sono passati più di 130 anni da quando **Lidia Poet** vide la sua iscrizione all'Albo degli avvocati - la prima in Italia - cancellata da una sentenza della Corte d'appello di Torino per il solo fatto di essere una donna. Ma lei non si arrese e passò il resto della vita a difendere non solo il suo diritto ma quello di tutte le donne a esercitare la professione.

Da allora molte cose sono cambiate. E molte altre ne rimangono da fare. Se infatti, secondo i dati Istat e Censis, le avvocate italiane sono oltre il 60% del totale dei laureati in Giurisprudenza, le professioniste nelle posizioni di potere rimangono ancora una minoranza. Secondo l'ultima rilevazione fatta dall'Associazione degli studi legali associati (Asla) le donne con qualifica di partner sono solo il 22,15%.

Un dato che, se pur in miglioramento rispetto al 16,91% del 2013, racconta ancora un mondo dell'avvocatura dominato dagli uomini. E nel quale le



Lidia Poet

professioniste che emergono ci riescono solo in virtù di doti eccezionali, grosse rinunce nella vita privata o grazie alla capacità di intuire prima degli altri il potenziale di particolari settori del diritto.

Per questo motivo, individuare le 30 avvocate italiane che più si sono distinte nel corso dell'ultimo anno è un compito che deve tenere in considerazione molte variabili tra le quali la reputazione professionale, la visibilità mediatica, la capacità relazionale e quella di creare occasioni di business, ma non solo. Ad accomunare queste avvocate è infatti,

molto spesso, la capacità di essere sì delle giuriste ma anche delle manager. Una dote che si ritrova anche in chi esercita la professione all'interno di un'azienda.

Ed è forse da questa caratteristica da cui bisogna partire per leggere l'ascesa, lenta ma inarrestabile, delle avvocate. Perché le professioniste che sono riuscite a emergere in un mercato così maschile e così difficile lo hanno fatto lavorando su più fronti, sviluppando diverse doti e competenze.

I 30 ritratti che seguono sono quelli delle professioniste protagoniste dell'ultimo anno di business ([guarda anche la gallery su Vanity Fair](#)). Una classifica d'eccellenza ricavata a valle dell'analisi di 100 profili presi in considerazione da **MAG**. 🇮🇹



REPUTAZIONE



BUSINESS



MANAGERIALITÀ

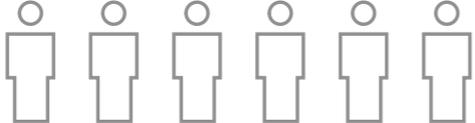


VISIBILITÀ



RELAZIONI

II edizione

inhousecommunity  
 Awards

Lunedì 10 ottobre 2016 • Milano

Main Partner

CASTALDI PARTNERS
1996

EVERSHEDS


L I M A T O L A
A V V O C A T I

 Nctm

 **NORTON ROSE FULBRIGHT**

stewart title

 Ius Laboris Italy Global HR Lawyers
Toffoletto De Luca Tamajo

Studio Legale
withers

Sponsor


Accuracy


footprintlegal

 Wolters Kluwer

Per informazioni: sara.venegoni@inhousecommunity.it

01

LA REGINA CATIA TOMASETTI

BonelliErede



Non solo avvocato. Nessuno come lei unisce le abilità di avvocatessa a quelle di manager. Doti che l'hanno portata, circa due anni fa, alla presidenza di Acea, l'azienda di servizi pubblici controllata dal Comune di Roma e, lo scorso febbraio, al vertice di Cassa di Risparmio di Cesena. A lei il compito di guidare l'istituto nella creazione di un nuovo piano industriale iniziato con la sottoscrizione di un grosso aumento di capitale.



La regina del project finance. Ma Tomasetti, oltre gli incarichi manageriali, è anche la più potente partner donna nel settore finance in Italia. Dal 2011 ricopre la carica di socia a capo del dipartimento di project finance, banking & finance di BonelliErede. E solo nel 2016 ha seguito il project bond del passante di Mestre e il finanziamento a Italgas Storage dal valore di 1 miliardo.



Il privato. A chi le chiede quale sia la sua ragione di orgoglio Tomasetti risponde: «Il premio più importante è mia figlia. L'ho avuta a 45 anni e ho dovuto superare molte criticità sul lavoro. Ma avere avuto il coraggio di lottare per lei è la cosa di cui sono più orgogliosa». 🏆



02

L'AUTORITÀ PAOLA SEVERINO

Severino Penalisti Associati



Fama. È la signora delle prime volte. Prima donna professoressa ordinaria di diritto penale nel 1987. Prima donna vicepresidente del Consiglio superiore della magistratura militare nel 1997. Prima donna vicedirettrice dell'università Luiss. E anche prima donna ministra della Giustizia nel 2011. Paola Severino non ha bisogno di molte presentazioni. È l'avvocata più conosciuta d'Italia e tra i penalisti più famosi e stimati.



I clienti noti. Tra i suoi clienti ci sono aziende come Eni, Enel, Telecom Italia. E anche personaggi noti come Romano Prodi e Francesco Gaetano Caltagirone. Chi la conosce bene dice che è ironica, intelligente, elegante e che non ha paura delle critiche e dei giudizi altrui.



Attualità. Sarà per questo che ha redatto una delle leggi più contestate degli ultimi anni, quella che vieta di ricoprire cariche elettive e di governo a condannati per delitti colposi. 🏆



03

L'INNOVATRICE
CLAUDIA PARZANI

Linklaters



Riconoscimenti. Partner dello studio internazionale Linklaters, ex-presidente di Valore D, avvocatina più innovativa del 2013 secondo il *Financial Times*. È davvero lungo l'elenco dei traguardi raggiunti da Claudia Parzani negli ultimi anni.



Impegno di genere. Si è sempre distinta per l'innata capacità di fare networking («facevo networking anche quando non sapevo che cosa significasse questa espressione», ha dichiarato in un'intervista) e per il costante tentativo di aumentare la partecipazione femminile al mondo del lavoro. È il caso, ad esempio, del progetto *In the boardroom* per formare le professioniste e farle entrare nei consigli di amministrazione.



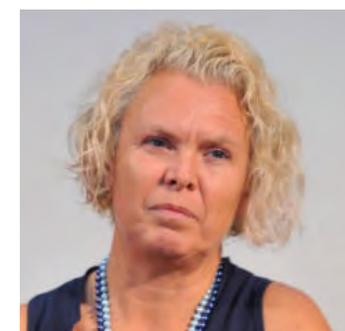
Tra famiglia e carriera. A chi le chiede se è wonderwoman risponde con un sorriso. Eppure c'è chi continua a chiedersi come faccia a conciliare una famiglia con tre figlie e la partecipazione a operazioni come la creazione del fondo Atlante o il lancio del primo bond equity linked di Eni. 🎁



04

LA PRESIDENTE
SANDRA MORI

Coca-Cola



Attualità. È la nuova presidente (in carica dal 27 giugno) di Valore D: la prima associazione di imprese che promuove la diversità, il talento e la leadership femminile. Ma Sandra Mori è anche una dei più importanti giuristi d'impresa italiani.



Multinazionali. Mori ha lavorato in alcune delle più grandi multinazionali presenti nel nostro Paese. È stata in house di Microsoft e poi in Coca-Cola, dove attualmente ricopre la carica di general counsel per l'Europa.



Impegno per la parità. In questo ruolo Mori ha tentato, con successo, di raggiungere l'obiettivo di parità di assunzione dei talenti femminili. «Alle aziende – dice – spetta il compito di dare alle donne le stesse opportunità di sviluppo dei loro colleghi maschi». 🎁



05

LA STAR ALBERTA FIGARI

Clifford Chance



Quote di genere. Fa parte della nuova classe dirigente femminile entrata nelle aziende dopo l'approvazione della legge sulle quote di genere. Il suo nome compare, infatti, nel consiglio di amministrazione di Assicurazioni Generali, nel consiglio di vigilanza di Nice e in quello di Landi Renzo.

Deal a cinque stelle. Ma Alberta Figari è anche l'avvocata che ha lavorato all'Ipo di Coima Re, a quello di Enav, all'aumento di capitale di Saipem e, in precedenza, alla quotazione di Rai Way.

Partner dal 1997 dello studio internazionale Clifford Chance, l'avvocata è una delle professioniste più note e apprezzate del mercato legale italiano.

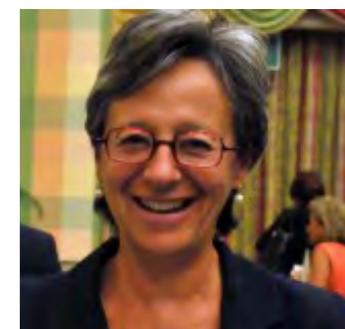
La frase. «Questa professione richiede sacrificio. Se non ti sacrifichi hai poche possibilità di crescere». 🎁



06

LA PROFESSORSA STEFANIA BARIATTI

Chiomenti



Carriera. Professoressa ordinaria di diritto internazionale presso l'Università degli studi di Milano, Stefania Bariatti fa parte dal 2002 dello studio legale Chiomenti. Nominata partner nel 2007, la professionista ricopre oggi la carica di of counsel e continua a seguire la practice di diritto dell'Unione europea internazionale e della concorrenza.

Il ruolo in Ue. Bariatti è una grande esperta del settore come dimostra la decisione dell'Unione europea di nominarla, nel dicembre 2015, membro del gruppo di lavoro in materia di fallimenti e ristrutturazioni nell'ambito dell'armonizzazione delle norme sulla crisi d'impresa.

Cariche. Dal 2015 siede inoltre nel consiglio di amministrazione di Mps. Un incarico che si aggiunge a quello di presidente del gruppo autostradale Sias e quelli in Astm e Cnpds dove è componente del board. 🎁



2016 save the brand

by [legalcommunity.it](#) [financecommunity.it](#) [inhousecommunity.it](#) [foodcommunity.it](#)

03.11.2016 • MILANO

IN COLLABORAZIONE CON

CASTALDI PARTNERS
1996



STUDIO
LEGALE E TRIBUTARIO

LEASYS
CARE, THEN CARS



stufano gigantino
cavallaro
e associati
studio legale e fiscale

CON LA PARTNERSHIP DI **ICM** Advisors

07

LA PIONIERA
LEAH DUNLOP

Hogan Lovells



Carriera. Oltre a essere la numero uno dello studio in Italia, l'avvocata è responsabile del dipartimento corporate m&a e anche co-head della practice nell'Europa continentale della law firm internazionale Hogan Lovells.



Tra le operazioni più importanti a cui ha lavorato nell'ultimo anno c'è la vendita di Peroni da parte di SabMiller all'asiatica Asahi.



Diversity champion. Leah Dunlop è referente dell'iniziativa *Empowering girls and women*, realizzata in collaborazione con la fondazione Clinton.



Curiosità. La sua prima volta in Italia risale all'agosto del 1982. La professionista ha trascorso l'estate in Calabria lavorando come cameriera. «Quando sono arrivata lì – ricorda – nessuno parlava in inglese, nessuno parlava francese ma soprattutto nessuno parlava italiano». 🍷



08

NOSTRA SIGNORA DELLA RETE
MARILÙ CAPPARELLI

Google Italy



Carriera. La prima esperienza in azienda è stata con eBay che l'ha scelta per il dipartimento legale italiano. Dal 2009 Marilù Capparelli è legal director per l'area Emea di una delle aziende più innovative e in crescita del mondo: Google.



Attualità. Sotto la sua guida il dipartimento legale italiano della società di Mountain View ha raggiunto importanti accordi tra i quali quello con Mediaset. E, più di recente, quello con la Federazione italiana editori giornali.



La curiosità. La sua prima passione è stata il teatro. E ha deciso di fare l'avvocata perché, dice, «era nella mia testa la cosa più simile alla recitazione». 🍷



09

L'ARBITRO CECILIA CARRARA

Legance Avvocati Associati



Attualità. Sarà forse perché è considerata una degli arbitri più capaci d'Italia che Cecilia Carrara, proprio un anno fa, è stata nomina nella Corte internazionale di arbitrato dell'Icc (l'organizzazione che rappresenta le aziende di tutto il mondo) per il triennio 2015-2018. Ma a testimoniare la fama della socia di Legance c'è anche il fatto che il suo nome era stato proposto per l'incarico (poi rifiutato) di direttore generale del comitato promotore per le Olimpiadi di Roma del 2024.

Il lavoro. Tra le ultime operazioni seguite dalla professionista c'è l'accordo sui Tango Bond che ha coinvolto 50.000 obbligazionisti italiani e che è attualmente il più famoso arbitrato di investimenti, nonché il primo procedimento di massa. 🇮🇹

10

LA RECORDWOMAN CLAUDIA RICCHETTI

Anas



Carriera. Tra le aziende per cui ha lavorato ci sono Cecchi Gori Communications, Seat Pagine Gialle, Igt e, dal 2015, Anas dove ricopre il ruolo di direttore legale e societario.

La sfida. L'azienda, che gestisce la rete stradale e autostradale italiana, ha di recente modificato le procedure in materia di contenzioso giudiziale e stragiudiziale. Lo scopo è quello di diminuire i contenziosi della società che oggi ammontano a circa 8,6 miliardi di euro. Una cifra che spetta a Ricchetti smaltire e ridurre.

Record. Durante il suo periodo alla guida degli affari legali di Gtech, l'azienda italiana ha acquisito l'americana Igt per 4,7 miliardi di euro. 🇮🇹

finance community

Awards



Giovedì 24 novembre 2016 • Ore 19,15 • Milano



CLEARY GOTTLIB



In collaborazione con



Gatti Pavesi Bianchi



LOCONTE & PARTNERS



Morpurgo e Associati
Studio Legale



Simmons & Simmons

11

LA POTENTE ELISABETTA LUNATI

Intesa Sanpaolo



Carriera. È una delle giuriste in house più potenti e nel suo ruolo è stata una delle maggiori protagoniste della costituzione del gruppo Banca Intesa e di altre operazioni nel settore del credito italiano. Dal 2002 è responsabile della direzione legale e contenzioso di Intesa San Paolo.

Riconoscimenti. Ha ottenuto il premio Marisa Bellisario, il riconoscimento che ogni anno premia le donne che si sono distinte nella professione, nel management, nella scienza, nell'economia e nel sociale a livello nazionale e internazionale.

Vita privata. Durante un'intervista ha dichiarato: «Spendo la mia vita in azienda, entro alle otto e mezzo ed esco in tarda serata. L'obiettivo è quello di non creare disagi in casa. Ma mi sono sempre assentata il minimo indispensabile dal lavoro». 🎁



12

LA STAKANOVISTA PAOLA LEOCANI

White & Case



Operazioni. È stata una delle professioniste più attive dello scorso anno nel settore international capital markets. Ha, infatti, curato operazioni come l'emissione obbligazionaria di Eni da 1 miliardo di euro e ha assistito le banche per il bond retail di Autostrade da 750 milioni di euro.

Collaborazioni. Paola Leocani collabora con associazioni di categoria, Autorità di vigilanza e regolamentari, oltre che con società di gestione dei mercati nell'ambito delle procedure di attuazione e revisione della normativa di settore. 🎁



13

LA TECNOLOGICA BIANCA DEL GENIO

Microsoft



Passione. Ha fatto della sua passione per la tecnologia un lavoro. Dal 2014, infatti, è in Microsoft come direttore affari legali e istituzionali. Inoltre partecipa al progetto Nuvola Rosa che ha l'obiettivo di aiutare le giovani italiane a superare il gap di genere nelle carriere scientifiche.

Carriera. Del Genio ha iniziato come libera professionista nello studio Backer & McKenzie. Risale invece al 2000 il suo esordio come giurista d'impresa in Buongiorno dove ha lavorato per 14 anni prima di entrare in Microsoft. 🎁



sono lieti di invitarLa alla tavola rotonda

GENERAL COUNSEL E INNOVAZIONE

L'evoluzione degli strumenti di misurazione delle performance legali

Giovedì 30 giugno 2016 • Ore 17,30 • Uptown Palace Hotel • Via Santa Sofia,10 • Milano

17,30 Registrazione dei partecipanti

17,45 Tavola rotonda con la partecipazione di:

Gabriele Broccolini Key Clients Sales Director, *Wolters Kluwer*

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

Luca Franceschini Executive Vice President Direttore Compliance Legale e Regolatorio, *Eni*

Massimiliano Lovati Responsabile Affari Legali, *Banca Popolare di Milano*

Moderata **Silvia Pasqualotto** *inhousecommunity.it*

19,00 Cocktail

14



LA DONNA DI FERRO PAOLA TRADATI

Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners



Competenze. Ha seguito gli aspetti giuslavoristici di importanti operazioni di fusione e acquisizione. E per questo è riconosciuta dal mercato come una delle più forti esperte del settore.

Carriera. Dal 2012 è partner e responsabile della practice employment presso lo studio Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners. In precedenza aveva lavorato in Toffoletto e Soci come managing partner per oltre 26 anni. 🎁

15



LA SILENTE SIMONA MUSSO

Lavazza



Deal. È molto schiva e riservata, ma sul lavoro è granitica. Ha seguito in prima linea una delle operazioni di m&a più rilevanti dello scorso anno: l'acquisizione da parte dell'italiana Lavazza della francese Carte Noire per oltre 700 milioni di euro.

Carriera. Dal 1996 lavora nell'azienda produttrice di caffè, prima come senior lawyer e poi, dal 2001, come direttore affari legali del gruppo. 🎁

16



LA DONNA DEI CDA ROMINA GUGLIEMMETTI

Starclerx



Incarichi. È una delle avvocate più richieste nei consigli d'amministrazione e negli organi sociali delle aziende italiane. Tra i suoi incarichi spiccano il ruolo di sindaco effettivo di Enel (il suo nome è stato proposto dal ministero dell'Economia), e quelli di amministratrice in Ntv, Compass Banca, Banca Esperia, Tod's e Servizi Italia.

Esperienza. È esperta di corporate governance anche sotto il profilo della gender diversity. Riguardo alla legge sulle quote rosa dice: «L'obiettivo è quello di far emergere il merito. Tutti quei talenti nascosti che esistono ma non si vedono».

Passione. Tra i suoi cantanti preferiti c'è Giovanni Lindo Ferretti e tutto quello che risale agli anni '80. 🎁

17

LA MANAGER MONICA COLOMBERA

Legance



Carriera. È una dei soci fondatori dello studio Legance e coordina il team di project finance della law firm. Tra le operazioni più importanti degli ultimi anni c'è il progetto della costruzione della linea 4 della metropolitana di Milano.

Esperienza. Prima di fondare Legance nel 2007, Colombera è stata partner di Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners.

Inoltre ha lavorato sia a Londra che a Milano per Simmons & Simmons. 🏆



18

LA STRATEGA GERMANA CASSAR

DLA Piper



Attualità. Di recente l'avvocata ha lasciato lo studio Macchi di Cellere Gangemi ed è entrata in DLA Piper con un team di quattro associate per occuparsi dell'area litigation e regulatory. **Vittorie.** Esperta di diritto amministrativo ed energy, Cassar ha vinto una serie di ricorsi al Tar su questioni energetiche tra cui quello per il gruppo Fri-El per il mantenimento degli incentivi al fotovoltaico. 🏆



19

LA NETWORKER MARINA LANFRANCONI

Mila Legal



Managerialità. Grazie alle sue doti manageriali e di relazione è riuscita a dar vita a uno studio legale che in poco tempo è diventato un punto di riferimento per la proprietà intellettuale e industriale nei settori della moda, del design e del cinema.

Network. La professionista fa parte del consiglio direttivo di Indicam, l'Istituto di Centromarca per la lotta alla contraffazione, e di molte associazioni italiane e straniere del settore fashion. 🏆





SHILTON SHARPE QUARRY

Mapping your future

Shilton Sharpe Quarry is a truly international legal search consultancy. Operating from 13 cities in the UK, continental Europe, the Middle East and Asia, we have a geographical network like no other legal search consultancy. Our consultants are experts in their individual markets and are able to offer in-depth knowledge, a bespoke service and unrivalled advice to candidates; ensuring their career progression is aligned to their individual criteria.

Our Italian team is no exception. They have built excellent relationships with many of the leading domestic and international law firms as well as with a number of the most recognised brands across commerce and industry and financial services, making SSQ the leading choice for candidates and their careers.

For more information, please contact our Italian team on +39 02 8058 1800 (Milan) or +39 06 3671 2815 (Rome).



Consultant Spotlight

Filippo Mazzotti

Filippo Mazzotti studied Law at the Alma Mater Studiorum - University of Bologna where he was awarded his JD degree. He then joined Linklaters LLP where he worked in the corporate, capital markets and banking and finance departments. Filippo moved to Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners and specialised in banking and finance and securitisations law before joining the private practice team at Shilton Sharpe Quarry in 2016.

Contact Filippo on +39 02 8691 0644 or email on filippo.mazzotti@ssq.com

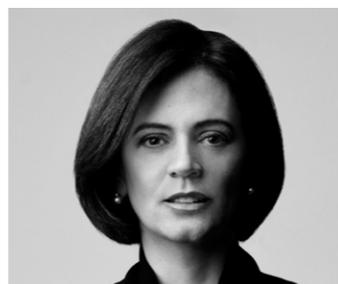


20



LA CONSIGLIERA PAOLA CAMAGNI

Camagni e Associati



Attualità. Sindaco in quota Mef nell'Eni, docente a contratto alla Bocconi in diritto tributario e reddito d'impresa, Camagni fa parte della squadra di collaboratori di Palazzo Chigi per le questioni economiche. Inoltre è sindaco effettivo di Syndial, Cnp UniCredit Vita, Oracle Italia.

Carriera. Dopo 13 anni come tax partner nello studio tributario e societario Deloitte, l'avvocata nel 2013 ha aperto una boutique che si occupa di consulenza fiscale specialistica. 🎁

21



L'ECCELLENTE ANNACHIARA SVELTO

Ubi Banca



Carriera. Si è fatta largo in un settore ostico per le donne come quello dell'energia. Ha, infatti, lavorato nella direzione affari legali di Edison, poi alla Shell Italia come responsabile della direzione affari legali e societari. Nel 2000 è entrata a far parte del gruppo Pirelli come responsabile affari societari e compliance, per passare poi nel 2016 a Ubi Banca.

Governance. È stata consigliere di amministrazione di Prelios e oggi lo è di Astm e Enel. Il suo cv è stato inserito nella lista dei 1000 curricula eccellenti dalla Fondazione Marisa Bellisario. 🎁

22



LA FUORICLASSE PAOLA DE MARTINI

STMicroelectronics



Expatriate. È un talento italiano "fuggito" all'estero. Dal 2014, infatti, è group vice president e global head of tax di STMicroelectronics che ha sede in Svizzera.

Carriera. De Martini proviene da Luxottica, azienda in cui ha lavorato per 10 anni nel ruolo di vice president corporate governance and international tax. Ma tra i suoi incarichi ci sono anche quelli di consigliere in Banca popolare di Milano, Edech Business School e Tiscali Italia.

Curiosità. Del suo inizio di carriera parla così: «Mi capitava che mi chiamassero signorina, pur essendo io già avvocatina a 25 anni, mentre chiamavano avvocato il collega che non era ancora neppure laureato». 🎁

23

LA DONNA DEI NUMERI VANIA PETRELLA

Cleary Gottlieb



Attualità. Anche lei fa parte della squadra di collaboratori di Palazzo Chigi per le questioni economiche. Petrella è stata scelta dal sottosegretario alla presidenza del Consiglio dei ministri Tommaso Nannicini tra gli esperti ai quali Matteo Renzi ha affidato la strategia economica del governo.

Carriera. È in Cleary Gottlieb dal 1998 e nel 2006, dopo aver lavorato nelle sedi di Bruxelles e New York, è diventata socia dell'ufficio di Roma. 🇮🇹



24

Mrs CAPITAL MARKETS BARBARA NAPOLITANO

BonelliErede



Operazioni. Nel corso dell'ultimo anno si è occupata di alcune tra le più importanti operazioni in ambito corporate finance, tra cui l'Ipo di Enav, l'acquisizione di Roger Vivier da parte di Tod's, la cessione del 12,5% di Saipem da Eni a Fondo Strategico. Ma Napolitano ha anche guidato il team che ha curato la quotazione in borsa di Rai Way.

Work-life balance. «Non mi sono mai vista a casa a fare la mamma e basta. C'è chi ti apprezza molto per come riesci a conciliare tutto e chi invece ti critica perché secondo loro non segui abbastanza i tuoi figli». 🇮🇹



25

L'ARREMBANTE ROSELLA ANTONUCCI

Legance



Carriera. Specializzata in project financing, infrastrutture ed energia, Antonucci è considerata la più in ascesa tra le avvocate che si occupano di project finance nel settore delle infrastrutture e dell'energia.

Esperienza. Prima di diventare partner dello studio legale Legance, ha lavorato in Hogan Lovells e poi per sei anni in Allen & Overy. 🇮🇹





foodcommunity.it

Il primo strumento di informazione
sui protagonisti del mondo food



www.foodcommunity.it

26



L'AZIENDALISTA SILVIA CARTENY

Versace



Carriera. Il suo primo incarico è stato in Unilever. Poi sono arrivate Galbani, dove Carteny si è occupata di costruire la direzione degli affari legali, e Lactalis. Oggi Silvia Carteny lavora nella famiglia-azienda per eccellenza: Versace.

Curiosità. A farle amare le grandi aziende è stata la Tv commerciale degli anni '80: «n televisione vedevo immagini luccicanti e patinate di prodotti che nella mia realtà quotidiana potevo solo sognare», ricorda l'avvocata. 🎁

27



LA COMPETENTE OTTAVIA ALFANO

Di Tanno e Associati



Professionalità. Oltre a essere una fiscalista molto richiesta e partner dello studio Di Tanno, Ottavia Alfano è stata anche inserita nella lista Ready 4 board, l'elenco delle professioniste con un profilo di altissima competenza in grado di migliorare l'efficacia dei consigli di amministrazione.

Ruoli. Alfano siede nei board di molte società tra cui N&W Global Vending, Fsi sgr, Cdp investimenti, DiaSorin e Askia group. 🎁

28



LA SOCIALE ANNALISA DENTONI LITTA

Orrick



Carriera. Qualche anno fa, quando era ancora senior counsel di Allen & Overy, si parlava di lei come di una stella nascente nel campo della finanza. E oggi che è diventata partner della law firm Orrick non ci sono più dubbi.

Attualità. Ha partecipato al gruppo di lavoro che ha scritto la legge sulle società benefit: una ragione sociale che identifica le aziende che decidono di perseguire, oltre al profitto, anche il miglioramento dell'ambiente sociale e naturale. 🎁

29

WOMEN HERO CATERINA FLICK

Nunziante Magrone



Impegno. Penalista ed esperta di privacy, Caterina Flick ha creato *Women for Women*, il progetto dello studio legale Nunziante Magrone per assistere le professioniste su tematiche di genere.

Riconoscimenti. Nel 2013 ha vinto il premio "Roma Capitale delle donne" assegnato dall'assessorato per le pari opportunità per valorizzare le madri lavoratrici. 🎁

30

LA PROMESSA GIULIA CIPOLLINI

Withers



Unicità. È una dei pochi esperti di trust in Italia e ha un rilevante track record in materia di contenziosi e legislazione tributaria a cui aggiunge una grande capacità empatica.

Carriera. Lo scorso luglio è stata promossa socia dello studio legale Withers. In precedenza ha lavorato nella tax boutique Cordeiro Guerra & Associati, in Legance e in Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners. 🎁



DONNE
IN BANCA? **Sì,**
**ma non fanno
carriera**

Solo una su 10 è dirigente. Ma la percentuale delle professioniste presenti nei board è cresciuta del 21% dal 2003 al 2016. Lo evidenzia la ricerca di Oliver Wyman

Macchine automatiche, skateboard volanti, scarpe che si allacciano da sole e banche con comitati esecutivi formati per il 30% da donne. Siamo nel 2030 ed è fino a questa data che, di questo passo, ci toccherà aspettare per raggiungere un effettivo bilanciamento di genere nei vertici delle aziende del settore finanziario.

Stando infatti ai dati della ricerca “Women in financial services”, realizzata dalla società di consulenza Oliver Wyman, attraverso l'analisi dei board di 381 società finanziarie in 32 Paesi, «nonostante negli ultimi 15 anni in Italia ci sia stato un aumento della presenza delle donne negli organi di governo degli istituti



Klara Jandova

finanziari, a livello dirigenziale l'evoluzione rimane molto lenta». A parlare è **Klara Jandova**, fra i curatori della ricerca. «Se ci sono voluti 13 anni per arrivare al 17% di donne nei comitati esecutivi – chiede -, dobbiamo aspettarne altri 15 per arrivare al livello di Paesi più avanzati come Svezia e Norvegia?». La domanda serve anche a puntare l'attenzione su quali siano le cause di questa disparità. Solo capendo quali sono i "muri da abbattere" che ancora formano il famoso soffitto di cristallo, sarà infatti possibile velocizzare questa evoluzione e raggiungere la parità.

Più donne nei board

Stando a quanto emerge dalla ricerca, a livello di consiglio di amministrazione e di sorveglianza, la percentuale delle donne presenti nei board italiani è passata dal 5% del 2003 al 26% del 2016 (+21%), in linea con la media globale (20%) ma ancora indietro rispetto ai Paesi virtuosi quali Svezia (38%) e Norvegia (36%).

Nei comitati esecutivi del nostro Paese l'evoluzione è stata ancora più marcata perché si è passati dallo 0% nel 2003 al 17% nel 2016 - e la quota cresce oltre il 20% se consideriamo solo il settore pubblico. A livello generale, la percentuale di membri donna di cda e comitati esecutivi di istituzioni finanziarie in Italia è del 16%, dato in linea con la media globale (16%) ma che ci porta in basso, nella classifica mondiale, sotto non solo a Svezia e Norvegia (rispettivamente 32 e 33%) ma anche a Paesi insospettabilmente paritari come Thailandia (31%), Sud Africa (27%) e Israele (26%). Ad aver dato una spinta positiva verso un bilanciamento di

A vent'anni
dalla nostra nascita,
siamo felici di presentare
il nostro nuovo nome

CASTALDI PARTNERS

1 9 9 6

• PARIS • MILANO •

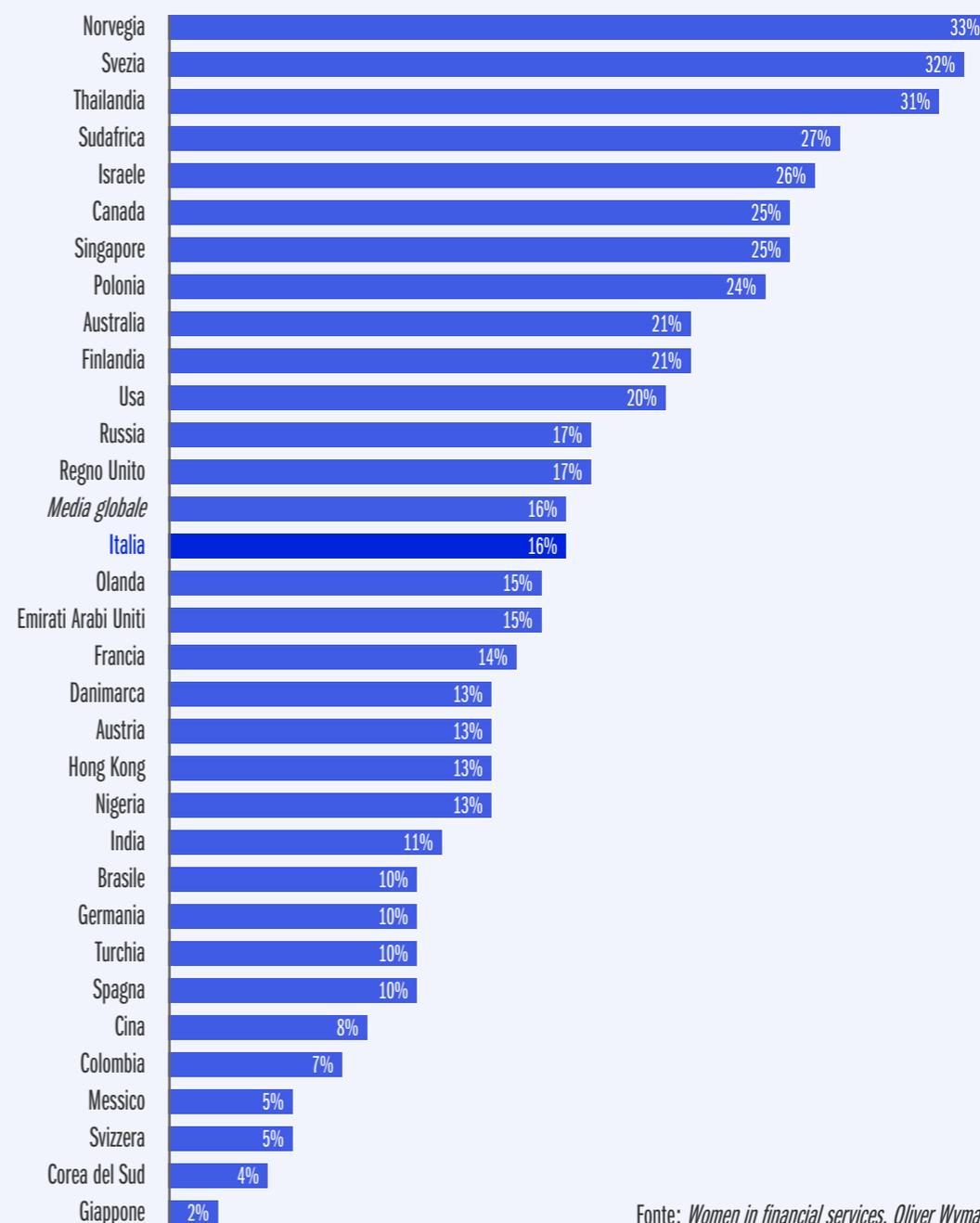
genere nelle stanze dei bottoni è stata, per buona parte, la legge Golfo-Mosca del 2011 sulle "quote rosa", che fissa una soglia di rappresentanza nei cda al 20% per il primo rinnovo dei consigli e al 33% per il secondo. Segno che l'input governativo, quando c'è, può essere efficace. Un altro segnale positivo lo fornisce una società di executive assessment & development citata nella ricerca. Dal 2008 al 2016, la percentuale di donne valutate per posizioni dirigenziali nel settore bancario è raddoppiata per tutte e tre le banche prese in esame, passando dal 3 al 7%, dall'11 al 20% e dal 10 al 22%. Ciò dimostra che «la sensibilità riguardo la diversità di genere ha subito una forte accelerazione nel corso degli ultimi anni, creando le premesse, quantomeno culturali, per imprimere nuovo e maggiore impulso alle iniziative mirate al ribilanciamento di genere», spiega Jandova.

Scendendo nel dettaglio, a livello globale, la maggiore percentuale di donne in cda e comitati esecutivi si trova nel settore pubblico (22%), seguito dall'asset management (18%), dal market infrastructure (15%) e, in egual misura, dall'assicurativo e dal bancario (14% ciascuno). Quanto ai dipartimenti, i primi due a ospitare più donne sono l'hr e marketing (45%) e il legal, audit and control (30%). La percentuale scende però se ci spostiamo in ambiti come l'operations and it (12%) o se saliamo di grado: solo 8 ceo su 10, infatti, sono donne.

Avanzamento di carriera e dispersione

Questa differenza di percentuale fra donne e uomini ai posti di comando è un indicatore del fatto che nonostante ci sia una

PERCENTUALE DI DONNE PRESENTI IN CDA/CE NEI SERVIZI FINANZIARI PER NAZIONE (2016)



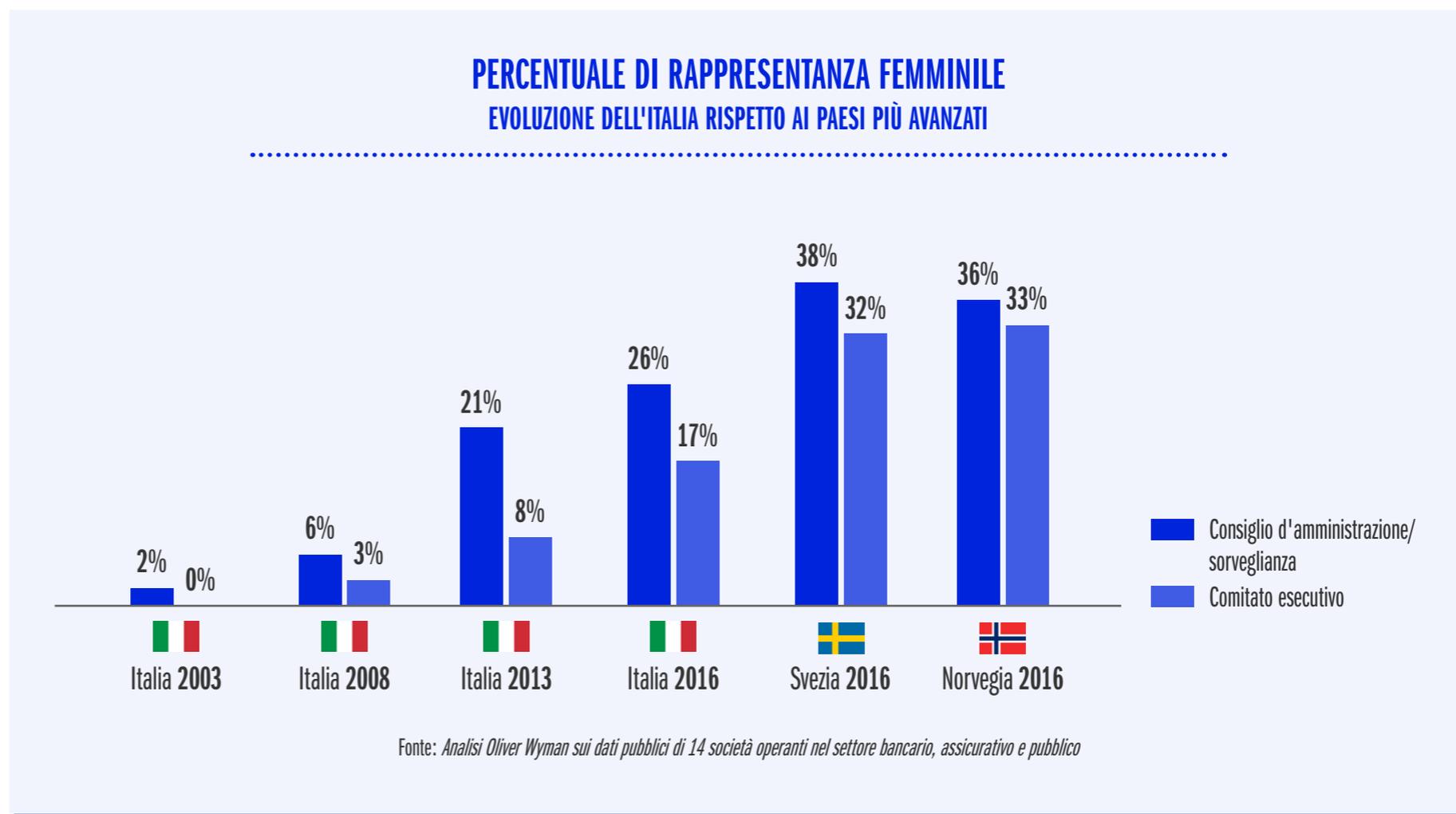
Fonte: *Women in financial services, Oliver Wyman*

sostanziale parità di genere al momento dell'ingresso in azienda, la vera discriminazione, per lo più involontaria, si presenta ai livelli superiori.

Come evidenzia la ricerca, il numero di donne con un inquadramento contrattuale di quadro o dirigente è molto lontano dalla parità: mediamente, è donna il 30% dei quadri e il 13% dei dirigenti. «Sebbene queste percentuali scontinino l'effetto delle generazioni in cui le donne erano meno presenti nel mondo del lavoro – spiega Jandova – questo aspetto non è sufficiente per spiegare lo squilibrio».

Inoltre, se la percentuale di donne quadro nel settore finanziario sembra essere superiore a quello di altri, a livello dirigenziale il mondo finance perde terreno. Ciò riflette l'incapacità dell'industria di promuovere e salvaguardare il talento femminile all'interno delle aziende all'avanzare dei gradi di responsabilità. Il problema principale, da questo punto di vista, è la dispersione, ossia l'abbandono di carriera. Nel mondo dei servizi finanziari ci sono dal 20 al

30% di probabilità in più che le donne manager lascino il posto di lavoro rispetto alle colleghe di pari grado in altre industrie. Questo a causa, fra le altre cose, di orari di lavoro troppo rigidi, di una differenza nella retribuzione tra uomini e donne (del 38% di media a livello globale, considerando stipendio e bonus) ma anche di un rapporto costi - opportunità di carriera troppo elevato. In uno schema lavorativo rigido, in assenza di servizi che agevolano la gestione del proprio tempo e considerando disuguaglianze nella remunerazione e nelle promozioni, per le donne il gioco





THE UNIVERSITY OF
CHICAGO

Alumni Club of Italy

Banking & Restructuring

Milano, 4 luglio 2016

Partner



Simmons & Simmons

TRANSEARCH

YOUR WORLD PARTNER IN EXECUTIVE SEARCH

Sponsor

Santa Margherita

GRUPPO VINICOLO

RATTIFLORA

Dinner

Palazzo Parigi

Media Partner

financecommunity

non sembra valere la candela. Ed è forse per questo che nelle professioniste di età compresa tra i 30 e i 40 anni la volontà di sacrificare parte della propria vita privata per fare carriera scende sensibilmente rispetto ai loro colleghi e resta bassa fino ai 50 anni.

Oltre la barriera

Ma quali sono le cause di questa risicata rappresentanza femminile nelle posizioni apicali del settore finanziario italiano? Stando alla ricerca esistono dei denominatori comuni. Primi fra tutti la rigidità nei percorsi di carriera e dell'organizzazione del lavoro.

«Nel mondo dei servizi finanziari – spiega **Giovanni Viani**, partner di Oliver Wyman – il percorso di carriera è percepito come “verticale” e basato sulla specializzazione per famiglie professionali, con minime opportunità di rotazione tra funzioni aziendali». Questa inflessibilità dei percorsi e l'impossibilità di ricorrere a soluzioni lavorative più adeguate ai propri bisogni di



Giovanni Viani



Andrea Federico

vita familiare «portano molte donne a precludersi, fin dall'inizio, una carriera in determinate aree di affari». Inoltre lo stile di lavoro in Italia valorizza la presenza fisica in ufficio e la cosiddetta “flessibilità”, con richieste di disponibilità continua e immediata, soprattutto all'avanzare della carriera. «Questa situazione – aggiunge il partner **Andrea Federico** - genera un vincolo oggettivo per chi, uomo o donna, abbia necessità di conciliare la carriera con la vita familiare».

Se l'organizzazione del lavoro continua a essere incentrata sulla disponibilità fisica, con scarsa o nulla pianificazione, «scegliere soluzioni di lavoro flessibili equivale a uscire dal ciclo produttivo ordinario e quindi a compromettere le proprie possibilità di

carriera», fa eco Viani. Questo si lega a un altro muro di discriminazione, quello socio-culturale. «L'idea che l'uomo debba mantenere la famiglia e fare carriera, mentre la donna debba prendersi cura della casa e dei figli è ancora molto forte nella cultura italiana e continua a influenzare le scelte di molti professionisti», osserva Viani. A questo si aggiunge una



PROTEGGIAMO
IL VALORE
DELLE IDEE



N&G LEGAL

FIRENZE

PADOVA

MILANO

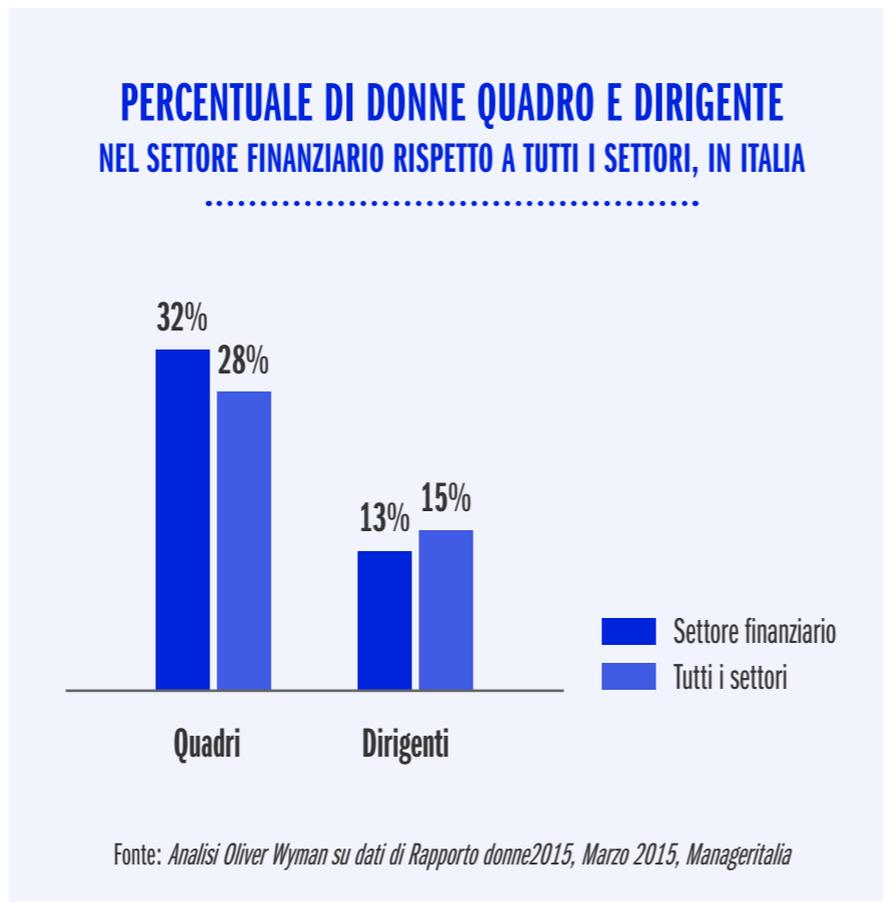
TORINO

MONACO DI BAVIERA

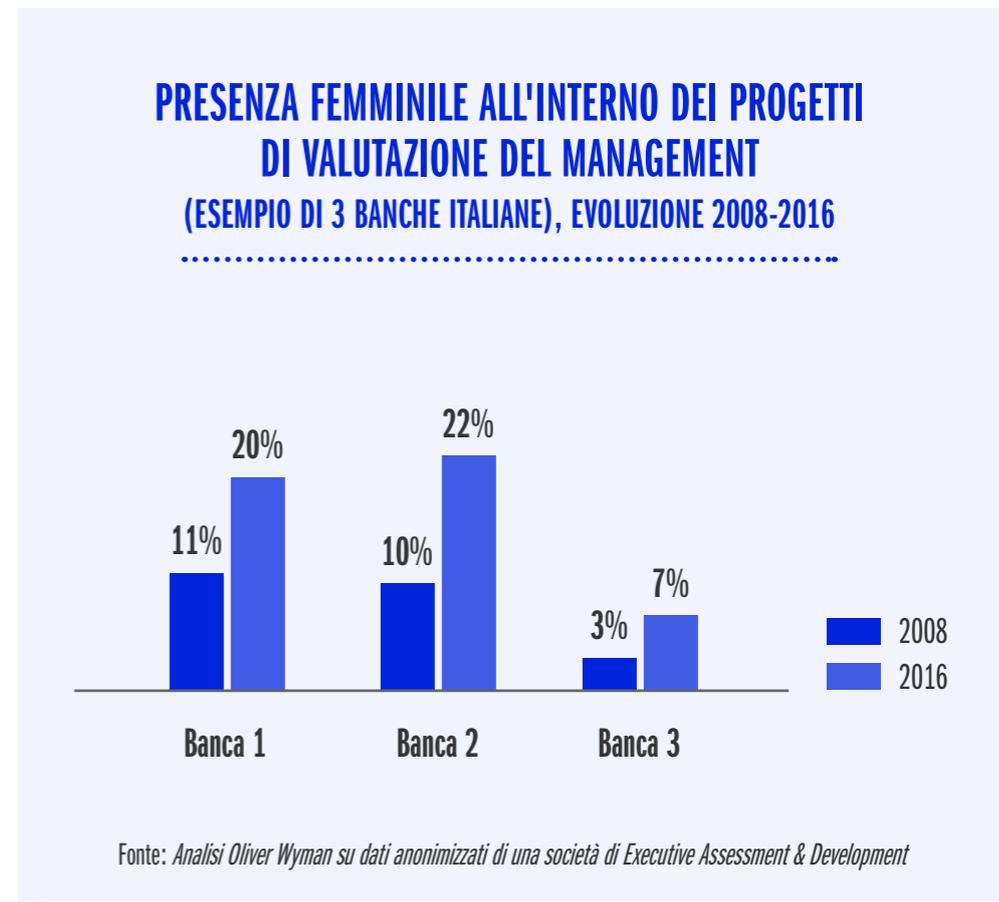
20122 - Corso di Porta Vittoria, 9
Tel. +39 02 362161
info@nglegal.eu - www.nglegal.eu

difficoltà del settore finanziario italiano che, impegnato a uscire definitivamente dalla crisi, mette in secondo piano le strategie di gestione e valorizzazione dei talenti. A questo si aggiunge una sorta di "selezione naturale". In pratica «nel processo di scelta di un collaboratore si tende spesso inconsciamente a scegliere candidati simili a sé» spiega Federico, «di conseguenza la forte presenza del genere maschile a livello manageriale fa sì che si continui a portare avanti processi di scelta, organizzazioni del lavoro e modelli di leadership che favoriscano il genere maschile a scapito di quello femminile».

Infine, c'è un tema di lentezza nel ricambio generazionale. Nelle nuove generazioni, evidenzia la ricerca, il livello di ambizione è solitamente lo stesso tra uomini e donne mentre il tema della diversità è vissuto come qualcosa di naturale e non come una frattura da ricomporre.



Se ciò fa ben sperare circa l'accelerazione nel ribilanciamento di genere, considerando la composizione generazionale del top management delle istituzioni finanziarie in Italia, questo ricambio sembra destinato ad avvenire molto in là nel tempo. Di conseguenza gli schemi culturali che hanno portato alla situazione attuale sono ancora fortemente radicati in molte realtà aziendali. Il rischio, avvertono i ricercatori, è che gli entusiasmi e le certezze di una nuova generazione di donne si infrangano sullo stesso muro contro cui si sono dovute faticosamente misurare le loro sorelle o colleghe maggiori. 🙏





di laura morelli

SE LONDRA non è più lo Stargate d'Europa

Con il 52% dei sì il Regno Unito ha ufficialmente scelto di lasciare l'Unione europea. Le conseguenze di questo divorzio sono tante e imprevedibili, dalle questioni sociali fino alle ripercussioni politiche, ma per gli istituti finanziari il campanello d'allarme principale dovrebbe venire dal suono di una parola: *passporting*.

È un meccanismo che consente agli istituti extraeuropei basati a Londra - banche, asset manager, assicurazioni - di vendere i propri servizi liberamente in tutti gli altri 28 Paesi europei, senza aver bisogno di ottenere un'autorizzazione da parte delle autorità regolamentari locali o di aprire una sussidiaria in ogni Stato. Il sistema è di "vitale importanza" per le banche straniere perché consente di aumentare la propria base di clienti e di portare avanti operazioni cross border senza troppa burocrazia. Il tutto operando solo da Londra, hub finanziario per eccellenza, secondo solo a Wall Street, e "stargate" (la porta di accesso) per il mercato unico europeo.

Un primato che, dal momento in cui il Regno Unito non fa più parte dell'Ue, rischia di venire meno. Senza il *passporting*, questi stessi istituti extraeuropei che oggi ne beneficiano - fra i quali



Goldman Sachs, Jp Morgan, la russa Sberbank e la cinese ICBC - si troverebbero infatti a dover spostare tutta o parte della loro attività verso altre città come Parigi, Francoforte, Dublino o Varsavia per riottenere questo passaporto finanziario.

Con quale effetto? Migliaia di lavoratori qualificati in mobilità e una crescita della domanda di uffici e strutture in grado di ospitare questi istituti.

Senza prevederlo, i Paesi dell'Europa continentale si troverebbero a beneficiare della situazione e a essere i nuovi punti di riferimento per gli operatori stranieri a caccia di investimenti in Ue. Quella stessa parte di Europa considerata come la periferia del Vecchio Continente avrebbe dunque davanti a sé la possibilità e l'occasione di riscattarsi, almeno a livello finanziario, agli occhi del mondo intero. Perché il vecchio detto *mors tua vita mea* vale anche quando si tratta di finanza. 🇬🇧

PROXY, SODALI E MORROW ALLA CONQUISTA DEL MERCATO USA

Le due società hanno dato vita a un colosso da 600 clienti in 30 Paesi e 5 mila miliardi di valore. Un'operazione realizzata con l'aiuto di Fidia Holding, diventata secondo azionista del gruppo



Se il cliente si fa globale, il consulente è destinato a seguirlo. Anche, e soprattutto, se il consulente in questione si occupa di assistenza nella gestione della governance, nella redazione assembleare e nella compliance. Perché queste tematiche «stanno acquisendo sempre più centralità nella vita di un'azienda», spiega **Alvise Recchi**, ceo di Morrow Sodali, ma con le imprese sempre più internazionali «questi temi sono più complessi da gestire, cambiano da Paese a Paese, ed è per questo che è necessario avere una presenza diretta dove opera il cliente: oggi se non sei globale, questo business non lo puoi fare». Sono state queste considerazioni a spingere Sodali, advisor di matrice italiana da oltre 10 anni dedicato

ai servizi di corporate governance, gestione delle assemblee degli azionisti e global information agent in operazioni di finanza straordinaria, a unirsi al colosso Usa Morrow & Co., attivo da 40 anni nel settore della proxy solicitation, dando vita a uno dei principali gruppi indipendenti di gestione assembleare del mondo: Morrow Sodali Global.

La nuova realtà, che avrà i propri headquarter a New York e Londra e centri operativi a Roma, a Stamford in Connecticut e un network di uffici nei più importanti centri finanziari del mondo, offrirà consulenza e servizi a oltre 600 società in 30 Paesi per un valore



Alvise Recchi

complessivo di circa 5 mila miliardi di dollari di valore di mercato. A guidare la nuova società saranno **John Wilcox** nel ruolo di presidente e lo stesso Recchi, fra i fondatori di Sodali, quale ceo.

Operazione di stampo italiano

«L'idea per Sodali – racconta Recchi – era quella di fare il salto di qualità e crescere oltre l'Europa, in particolare negli Stati Uniti. Tuttavia, questo era possibile solo attraverso un'acquisizione e non una crescita organica che avrebbe richiesto troppo tempo per realizzarsi e un investimento troppo oneroso, sia per la natura del business che per il mercato statunitense».

Da qui la fusione con Morrow & Co., «un partner che consideriamo complementare perché indipendente come noi, con una grande dimensione, una posizione consolidata negli Usa e soprattutto l'interesse a espandersi in Europa», aggiunge Recchi.

Si tratta di una mossa che scuote il mondo delle proxy, caratterizzato da tanti player locali e spesso di lungo corso. Ma è anche

un'operazione significativa soprattutto perché «è una storia di un'azienda anche italiana che cresce con capitali italiani, in un business storicamente anglosassone», spiega Recchi.

Fra i principali investitori e promotori dell'operazione c'è infatti Fidìa Holding, società di investimento nata nel 1992 e guidata da **Fabrizio Arengi Bentivoglio**, che con questo investimento è diventato il secondo azionista del gruppo post fusione. «Il nostro approccio consiste nell'investire in deal diretti – spiega a *MAG* Arengi Bentivoglio – con una strategia votata alla globalizzazione, non a caso il 53% dei nostri investimenti è negli Stati Uniti». Considerata questa natura e valutato il business model e la storia di Sodali, «un brand consolidato che aveva il desiderio di crescere in un nuovo mercato», l'operazione «ci è sembrata perfetta». Un business alternativo per una società di investimento che però, se valutato attentamente, può nascondere interessanti opportunità. «Ci piace partecipare a operazioni in cui è possibile contribuire, essere partner attivi, ed è quello che abbiamo fatto in questo deal realizzato in

poco più di un anno di tempo - racconta Arengi Bentivoglio - e non senza aver affrontato alcune complessità sia in fase di negoziazione e sia nell'integrazione di due culture molto diverse come quella statunitense e quella europea».

«Il supporto di Fidia Holding è stato fondamentale – aggiunge Recchi - per aiutare davvero le aziende a internazionalizzarsi non basta avere i capitali, ma servono realtà come Fidia che ricevono le società, le accompagnano sui mercati e offrono il loro know how anche a livello locale».

Seguire l'evoluzione

Si tratta di una «case history di successo – evidenzia Recchi - un'operazione realizzata da due realtà italiane, con un cuore nel nostro Paese ma con risorse internazionali e un approccio da player globale». Ma perché era così importante per Sodali allargarsi in un nuovo e complesso territorio come quello Usa? «È stata l'evoluzione del contesto di mercato a spingerci verso questa decisione, in particolare verso

due direttrici», spiega Recchi, «la prima riguarda la globalizzazione: oggi la maggior parte delle operazioni sono cross border e gli azionisti delle aziende italiane sono sempre più spesso player internazionali con regole di governance diverse a quelle a cui siamo abituati, il che aggiunge maggiore complessità». Inoltre «oggi il board è sempre più al centro dell'attenzione e c'è una maggiore partecipazione da parte degli azionisti stessi», osserva il ceo, «in assemblea vediamo rappresentate cifre importanti anche oltre il 50% e questo fa sì che ci sia maggiore accortezza nelle scelte che coinvolgono il cda».

Proprio in virtù di questa partecipazione più attiva, aggiunge Arengi Bentivoglio, «la gestione dei rapporti con gli azionisti, sia da un punto di vista di comunicazione che di gestione dell'assemblea, è diventata più complessa rispetto al passato», il che porta a una necessità di maggiore assistenza da parte delle aziende. Non a caso, fra i temi di corporate governance più centrali nel lavoro di società come Morrow Sodali ci sono la gestione dei rapporti con gli investitori, che cominciano a volere un



Fabrizio Arengi Bentivoglio

certo tipo di governance, in particolare nei settori regolamentati come quello bancario, oltre che la composizione del flottante e del capitale sociale. Aspetto, questo, che per Recchi «ha avuto una forte accelerazione negli ultimi 7-8 anni». Ma un'operazione del genere permette anche di dare un servizio in più ai propri clienti: «Se la gestione assembleare è un elemento di cui tutte le società hanno bisogno – chiosa Arengi – una presenza globale con un know how anche locale sono valori aggiunti che ancora di più portano un gruppo come Sodali a essere competitivo sul mercato e a tradurre in azioni e servizi, per i clienti, la complessità dei temi di corporate governance». 🏠

BIRD & BIRD INVENTA IL GENERAL COUNSEL... VIRTUALE

Galimberti: «Per un servizio come questo è facile stabilire in anticipo la tariffa oraria, che può anche essere fissa a prescindere dalla seniority o dal Paese da cui il professionista presta la consulenza». Ecco chi lo usa e perché



Giovanni Galimberti

I general counsel diventa virtuale e a idearlo è uno studio legale. Niente computer o intelligenza artificiale, ma piuttosto avvocati esperti che decidono di inventarsi un modo nuovo per assistere le imprese che hanno bisogno di una consulenza che esula dalle operazioni straordinarie.

A pensarci è stato lo studio Bird & Bird che per questo ha anche ricevuto il premio del *Financial Times* come servizio legale più innovativo.

«Potremmo definirlo un pronto soccorso di piccolo cabotaggio legale o ancora una specie di secondment senza presenza fisica ma molto specializzato», spiega a **MAG Giovanni Galimberti**, co-managing partner della sede italiana di Bird & Bird Italia e co-head del dipartimento ip.

A chi è rivolto?

Si tratta di un servizio pensato per soddisfare diverse esigenze. Tra i soggetti che si sono rivolti a noi ci sono, ad esempio, società italiane che operano anche all'estero e che lo utilizzano per piccoli pareri in merito a questioni specifiche (per esempio regolatorio, privacy, commerciale) che coinvolgono più Paesi. Ma ce lo chiedono anche società americane o asiatiche che si affacciano al mercato europeo e che non sono ancora strutturate con un ufficio legale interno o non hanno intenzione di farlo.



«Tra i soggetti che si sono rivolti a noi ci sono, ad esempio, società Italiane che operano anche all'estero e che lo utilizzano per piccoli pareri in merito a questioni specifiche che coinvolgono più Paesi»



Che cosa intende per piccole consulenze?

Intendo risposte a domande spot spesso su questioni legali piuttosto specifiche o, più in generale, una consulenza day by day che può anche non limitarsi all'Italia e che può mettere a confronto le legislazioni di diversi Paesi.

Sono i clienti a chiederlo o voi a proporlo?

Nella maggior parte dei casi siamo noi che lo proponiamo quando percepiamo che il cliente può avere questo tipo di necessità di carattere periodico e/o ripetitivo.

E per quanto riguarda le aziende che hanno un dipartimento legale interno?

Capita piuttosto spesso che società con un team in house, anche strutturato, si rivolgano a noi, anche se cambiano naturalmente le motivazioni o le esigenze.

Che cosa vi chiedono?

Può succedere che ci chiedano supporto o consulenze sporadiche in concomitanza di particolari eventi societari come, ad





inhouse community *.it*



www.inhousecommunity.it

esempio, una riorganizzazione del dipartimento legale interno. O che scelgano questo servizio solo per una materia specifica come la privacy così da evitare di avere una risorsa in-house dedicata a quelle problematiche. Infine abbiamo offerto il VGC anche a società che ancora non avevano un dipartimento o una competenza specifica in house, ma si stavano attrezzando.

Attraverso quali canali avviene la consulenza?

Trattandosi di domande una tantum, non c'è ogni volta bisogno di incontrarsi di persona o fare lunghe riunioni, così come non c'è la necessità di lunghi pareri o memorandum. Il contatto di solito avviene via email o al telefono. Ciò detto, come per tutte le consulenze di carattere continuativo, a mio avviso è comunque consigliabile incontrare periodicamente il cliente anche per confrontarsi sul grado di soddisfazione, sui possibili miglioramenti del servizio e sulle tariffe.

Cosa intende?

Per quanto riguarda le fees, mi riferisco al fatto che per un servizio come questo è facile stabilire in anticipo la tariffa oraria, che può anche essere fissa a prescindere dalla seniority o dal Paese da cui il professionista presta la consulenza, mentre è più difficile prevedere all'inizio un corrispettivo fisso mensile, anche perché molto dipende dal numero di consulenze che il cliente ci richiederà nell'arco di tempo prestabilito.

E quindi come si fa?

Partiamo dalla premessa che un servizio come questo viene di

solito offerto o richiesto da clienti con cui abbiamo già un rapporto consolidato basato su una grande fiducia reciproca. Gli incontri periodici di cui sopra possono servire a creare o a rafforzare questa fiducia, nonché a "tarare" il costo del servizio rispetto alle loro reali esigenze.

Qual è il motivo?

Molto dipende dal fatto che deve esserci la confidenza necessaria, sia da una parte che dall'altra, perché a livello economico funziona in maniera molto più flessibile rispetto ad un mandato legale di tipo "tradizionale". Un altro presupposto affinché VGC funzioni è che ci sia la giusta serenità e fiducia nel rapporto con il cliente per poter condividere che una determinata richiesta esula dalla consulenza day by day prevista da questo servizio.





«Non esiste una cifra omogenea, ma è sicuramente un servizio economico anche perché se così non fosse non potrebbe funzionare e non sarebbe di alcun vantaggio per il cliente»



Torniamo alle tariffe. Quanto costa questo servizio?

Non esiste una cifra omogenea, ma è sicuramente un servizio economico anche perché se così non fosse non potrebbe funzionare e non sarebbe di alcun vantaggio per il cliente.

Perché costa poco?

Perché a noi “costa” relativamente poco rispondere a domande generiche e di routine o su argomenti nei quali i nostri professionisti sono già ampiamente specializzati, in particolare quando non abbiamo bisogno di approfondimenti particolari. E quindi pensiamo sia giusto che anche il cliente paghi poco. In altre parole, un servizio di questo tipo rende uno studio legale

specializzato come noi particolarmente competitivo anche rispetto a realtà più tradizionali e in passato percepite come più "facili" da raggiungere per le consulenze day by day.

Ma non è un modo per monetizzare le consulenze spot che un general counsel chiederebbe durante un deal e che invece normalmente si tenderebbe ad abbonargli?

Assolutamente no, non si tratta di un modo per monetizzare le consulenze spot di quel tipo, anche perché normalmente il VGC non viene utilizzato nell'ambito di operazioni o deal più strutturati. È semplicemente un servizio in più che lo studio offre e che ci permette di approfondire il rapporto e la sintonia con il cliente, diventando un po' il suo supporto quotidiano e il suo *help desk*.

In che modo?

Un servizio come questo è un ottimo modo per conoscere ancora più a fondo le necessità e il business dei clienti, per sentirli con frequenza e avere un contatto più diretto e continuativo. È uno dei modi per diventare partner e in qualche modo "amici" dei nostri interlocutori, con i quali siamo comunque portati ad avere rapporti di lunga durata. Inoltre ci consente di far conoscere altre pratiche dello studio diverse da quella per la quale si era inizialmente rivolto a noi.

Quante sono le società che in Italia usufruiscono di questo servizio?

Al momento una quindicina e tutte quelle che lo hanno sottoscritto continuano a utilizzarlo. 🇮🇹

LA RICETTA ANTICRISI

di Fineurop Soditic

Una media di oltre 10 deal l'anno. La società ha integrato le diverse practice e si è adattata ai cambiamenti del mercato. Ora il gruppo cavalca la ripresa dell'm&a e guarda all'estero

Adattamento e capacità di comprendere per tempo dove va il business. Nel mondo dei servizi di consulenza finanziaria, soprattutto in ambito private equity e m&a, avere o non avere queste caratteristiche può significare per una boutique sopravvivere o meno alla crisi e all'andamento altalenante del mercato.

È sostanzialmente con questa lettura che la società di advisory Fineurop Soditic ha affrontato e attraversato il periodo buio sceso sui mercati nel 2008 segnando una media di 10-15 operazioni all'anno in diversi ambiti di competenza.

«Durante la crisi le operazioni sono diminuite – spiega a **MAG** **Germano Palumbo**, partner della società e responsabile m&a – ma ce ne sono comunque state in





Germano Palumbo

maniera significativa: l'abilità è stata quella di trovare i deal giusti e soprattutto l'acquirente adatto a seconda dell'azienda».

La società, nata nel 1998, fa capo a Fineurop, gruppo da 1,5 miliardi di fatturato attivo nell'export finance dal 1966, a Soditic Finance, società di servizi finanziari con sede a Londra e Ginevra, e al management. Guidato dal ceo e partner **Eugenio Morpurgo**, il gruppo è composto da una quindicina di persone e quattro partners in

totale. Oltre a Palumbo e Morpurgo ci sono anche **Gilberto Baj Macario** e **Umberto Zanuso**. Ogni partner ha esperienza specifica in determinati settori, il che consente alla boutique di offrire servizi sia ad aziende di media e grande dimensione («dai 20 milioni di fatturato in su») sia a fondi di private equity, in diversi ambiti del corporate finance: m&a, acquisition financing, debt advisory ed equity capital market, nonché valutazioni e fairness opinions. «Siamo principalmente focalizzati sull'm&a ma il fatto di avere uno sguardo, ad esempio, sul debt e restructuring ci ha permesso di adattare le nostre



Eugenio Morpurgo

Gilberto Baj Macario

Umberto Zanuso

competenze e di seguire anche procedure di acquisizione da attività di concordato, con il compito di trovare il "cavaliere bianco" per l'azienda in difficoltà», racconta Palumbo. Dal 2009, afferma, «abbiamo concluso circa 20 operazioni di questo tipo» alle quali si aggiungono quelle di ristrutturazione del debito, seguite da un desk di consulenza creato ad hoc.

Da Rossana ad Arcaplanet

Nei primi sei mesi del 2016, il team ha seguito in totale nove deal per un valore di oltre mezzo miliardo stando ai dati *Mergermarket*. E «la pipeline è piena anche per la seconda metà dell'anno», assicura il partner. Fra le ultime operazioni c'è quella a inizio giugno che ha riguardato la vendita da parte del Gruppo Nestlé, affiancato da Vitale & Co., del ramo d'azienda

relativo alla produzione delle caramelle a marchio Rossana, Fondenti, Glacia, Fruttallegre e Spicchi. Fineurop, con un team composto da Palumbo con **Francesco Niutta** e **Mara Borrazzi**,

ha affiancato il compratore Fida che aveva in mano già una quota pari al 3,5% circa nel totale mercato delle caramelle familiari. A maggio invece la boutique, con un team composto da **Niccolò Querci**, Niutta e **Andrea Cantoni**, ha affiancato



Tutto quadra ...

... da oltre 30 anni



Factoring

La “Boutique della finanza”

GENERALFINANCE opera nel settore finanziario dal 1982, nelle sedi di Biella e Milano. Da vent'anni è specializzata nel finanziamento «su misura» alle imprese, realizzato mediante l'anticipazione dei crediti commerciali (secondo la c.d. legge sul factoring, n. 52/91) cui si affianca l'accorta gestione degli stessi, una combinazione che permette ai clienti non solo di ottenere lo smobilizzo del circolante, ma anche di trarre vantaggio da un comprovato miglioramento dei tempi d'incasso, oltre che dalla sensibile riduzione delle insolvenze.

GENERALFINANCE offre servizi flessibili volti alla risoluzione delle problematiche creditizie proprie dell'impresa, che possono essere estesi anche a clienti e fornitori.

GENERALFINANCE offre anche competenze professionali specifiche per il supporto finanziario dell'impresa “in crisi”, a partire dal manifestarsi delle prime difficoltà fino al termine del processo di risanamento, supportando i propri clienti nella fase di predisposizione e in quella di esecuzione delle diverse procedure previste dalla normativa di settore, ed accompagnandoli ancora successivamente, quando la crisi è superata.

info@gruppogeneral.net | www.gruppogeneral.net



il Fondo Italiano di Investimento che è entrato nel gruppo Ligabue rilevando, per 14 milioni di euro, la partecipazione di Alcedo sgr. Ad aprile, poi, Fineurop Soditic si è occupata della strutturazione del finanziamento, proveniente da un pool di banche nazionali guidato da Mps Capital Services e comprendente Bper, Cariparma e Ge Capital, in favore del private equity indipendente Aksia Group, affiancata da Global Strategy e Deloitte, per acquisire il 100% di Lameplast COC Group, gruppo attivo in Italia e in Europa nella preparazione, riempimento e confezionamento di prodotti farmaceutici, dispositivi medici e cosmetici.

Una delle operazioni più rilevanti è stata però l'acquisizione da parte di Permira di Arcaplanet, società attiva nella vendita di prodotti dedicati alla cura degli animali, ceduta da Motion Equity Partners. Fineurop ha assistito il fondo guidato in Italia da **Fabrizio Carretti** assieme agli altri advisor Mediobanca, Bnp Paribas, Vitale & Co. e UniCredit.

Focus sul private equity

A contribuire al track record della boutique è stata sicuramente anche la ripresa dell'm&a. Stando all'ultimo osservatorio sul comparto pubblicato da Ge Capital, in Italia le operazioni di fusioni e acquisizioni nel 2015, nel mercato intermedio, sono aumentate del 24% in termini di nuove offerte e del 28% in volumi. In particolare analizzando il trend nei diversi settori, si nota come l'immobiliare detenga una quota del 18,8%, segue a breve distanza il comparto energetico (17,6%), quello industriale (16,7%) e il finanziario (15,4%). «Volumi così non si vedevano dal 2007 -



afferma Palumbo – e ciò è segno di una ripartenza dell'economia ma soprattutto di un ritorno degli investitori stranieri che hanno ripreso la fiducia per il mercato italiano». Secondo il partner, il private equity è sempre più spesso considerata la soluzione più adatta e soprattutto più agevole per gli imprenditori: «Portare avanti operazioni di m&a fra aziende, in particolare quelle di medie o piccole dimensioni, non è facile – osserva Palumbo - perché si tratta di mettere insieme le idee e i vissuti di due imprenditori che possono essere anche molto diversi fra loro, soprattutto per quanto riguarda temi di governance». Il private equity invece «entra come driver di crescita e oltre all'offerta economica porta nell'azienda anche managerialità, professionalità e strategia». Ciò è positivo se si pensa che da un lato, evidenzia il partner, «tra i fondi internazionali è tornata la fiducia verso il nostro Paese e ogni anno cresce sempre di più, tanto che oggi molti investitori non trovano differenze tra investire in Italia, Germania o Francia, mentre solo due anni fa il nostro Paese sarebbe stato penalizzato».

Dall'altro, aggiunge, sul nostro territorio «esistono tante piccole e medie imprese di eccellenza con le caratteristiche che piacciono agli investitori, come un buon grado di internazionalizzazione, un bilancio con almeno 10-15 milioni di Ebitda e un 15% di redditività e anche un buon livello di management, tre elementi che si alimentano fra loro». In questo contesto, all'advisor viene chiesta market intelligence ma soprattutto un forte grip con l'imprenditore, per incrementare la fiducia, instaurare con lui una relazione importante e fare da tramite tra l'imprenditore e il fondo.

Obiettivo internazionalizzazione

In generale, dall'anno della sua fondazione, Fineurop Soditic ha concluso oltre 270 deal (per un controvalore che nel 2012 superava i 3 miliardi di euro) sia in Italia sia sul mercato internazionale.

Ed è proprio su questo fronte che il gruppo sta orientando la sua strategia di crescita. Spiega Palumbo: «Stiamo puntando a una progressiva internazionalizzazione in particolare attraverso partnership con boutique di tutto il mondo, dalla Cina, con E.J. McKay, fino a India con Avendus, Francia, con Sodica Corporate Finance del gruppo Crédit Agricole fino a Spagna e Usa». Questo in modo da «creare un ponte di contatto fra le aziende italiane attive sui mercati stranieri e i fondi esteri». 🌐



finance community

Il primo strumento di informazione sui protagonisti del mercato finanziario



www.financecommunity.it

L'INNOVAZIONE IN UNA APP

Parlano i notai Genghini e Guadagno che hanno dato vita a un'applicazione che consente ai clienti di seguire in tempo reale lo stato delle loro pratiche



Il team

Trascorriamo in rete quasi 5 ore al giorno e lo facciamo non solo per ascoltare musica o utilizzare i social network, ma anche per fare la spesa, prenotare il parrucchiere, ritirare i risultati degli esami medici o prenotare le vacanze. L'avvento del digitale ci ha infatti spinti a utilizzare sempre di più il web per soddisfare i bisogni quotidiani. E tra le necessità, se pur non giornaliere, c'è anche quella di rivolgersi a professionisti come i notai. Per questo motivo lo studio notarile Genghini & Associati ha deciso di rispondere al cambiamento culturale creando un'applicazione chiamata Notaio DIY. «Si tratta di un'app che abbiamo ideato e implementato in collaborazione con eWitness Italia per consentire al cliente dello studio notarile di seguire in tempo reale lo stato di avanzamento della sua pratica», spiega **Valentina Folli**, special projects development di eWitness Italia.

Quali vantaggi offre al cliente?

Valentina Folli: Prima di tutto il fatto che se il cliente decide di contribuire attivamente alla raccolta delle informazioni per il fascicolo notarile, ha la possibilità di beneficiare di una riduzione degli onorari in funzione della quantità e della qualità dei contributi forniti. Inoltre il cliente

dispone di una sua “finestra” nello studio notarile che gli consente di seguire e comprendere la preparazione del suo atto.

Da dove è nata l'idea?

VF: Probabilmente dal fatto che l'evoluzione del mercato con la liberalizzazione delle tariffe ha fatto percepire ai clienti il bisogno di vedere e comprendere il servizio professionale da loro acquistato.

A che esigenza risponde?

Elisa Laterza (responsabile delle relazioni esterne dello Studio): Per gli studi notarili significa più efficienza, riduzione dei costi fissi grazie alla collaborazione dei clienti e la possibilità di rendere riconoscibile il valore aggiunto della prestazione professionale.

Come è stata accolta dai clienti?

Simona Guadagno (socio fondatore dello studio): Dopo cinque anni di rodaggio, direi che negli ultimi tre anni è stata accolta davvero con entusiasmo. E lo dimostra il fatto che oggi oltre il 70% dei clienti preferisce usare la piattaforma.

Non c'è il rischio di una spersonalizzazione del rapporto notaio/cliente?

SG: Assolutamente no. L'uso della app non toglie la possibilità né l'occasione di un contatto “umano” tra notaio e assistito. Anzi,

«La liberalizzazione delle tariffe ha fatto percepire ai clienti il bisogno di vedere e comprendere il servizio professionale da loro acquistato»



Valentina Folli

potremmo dire che aumenta le occasioni e i canali attraverso cui questi possono interagire.

Quali sono, in questo momento, i principali problemi di chi svolge la vostra professione?

Riccardo Genghini (socio fondatore dello studio): Oggi le microstrutture professionali anche nel settore notarile non sono più competitive. E per avere successo professionale è necessario avere un vero e proprio piano industriale. I notai che non si sono dotati di una chiara strategia professionale possono concorrere solo riducendo sia gli onorari, sia la qualità del servizio erogato.

Molti colleghi storcerebbero il naso sentendo la parola “piano industriale”...

RG: Mi rendo conto che è un'affermazione “eretica” rispetto alla



L'Ordine degli ingegneri della Provincia di Milano in collaborazione con MOPI e con il patrocinio di AIDIA co-organizza il seminario
“Deontologia e Professioni a confronto”

PRESSO HOTEL DE LA VILLE
VIA HOEPLI, 6 - MILANO
MERCOLEDÌ 29 GIUGNO 2016 - ORE 16.30 -18.30

Sono stati riconosciuti 2 CFP dall'Ordine degli Ingegneri.

Il Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Milano ha riconosciuto 2 crediti di cui uno in materia obbligatoria.

Media Partner dell'evento Legalcommunity.it

Per maggiori informazioni

www.mopi-italia.org



cultura tradizionale dei notai. Ma non lo è se si guarda a ciò che succede negli altri Paesi. In Olanda, per esempio, ogni notaio è obbligato per legge a presentare un piano industriale che dimostri la sostenibilità del suo studio. Inoltre, proprio negli ultimi anni, il Consiglio notarile di Milano sta lavorando molto su questo tema visto che la crisi economica ha creato situazioni di dissesto in molti studi milanesi.

In pratica che cosa dovrebbe fare uno studio notarile economicamente sostenibile?

RG: Io posso parlare per quella che è la nostra esperienza e dico che è fondamentale avere conoscenza dei propri centri di costo e di ricavo. Solo in questo modo si riesce infatti a capire quali aspetti e servizi del nostro lavoro hanno margine di guadagno e cosa invece non ce l'ha.

«Dopo cinque anni, oltre il 70% dei clienti preferisce usare la piattaforma»



Simona Guadagno

Che risultati ha portato nel vostro caso un'analisi di questo tipo?

RG: Siamo riusciti a razionalizzare i costi delle attività meno remunerate e a liberare risorse per erogare nuovi servizi.

E come ci siete riusciti?

RG: Applicando semplicemente l'Abc del marketing: abbiamo cercato di capire che cosa il cliente è disposto a pagare e cosa no. Il vero tema è infatti quello di riuscire a comprendere le esigenze del cliente e soddisfarle proponendo degli upgrade al servizio base.

Tornando all'aspetto della tecnologia applicata alla professione, quale sarà il ruolo del notaio in questo futuro ipertecnologizzato?

RG: L'opportunità offerta dalla digitalizzazione ai notai è quella di diventare il garante e il certificatore dei dati e delle transazioni digitali. Questo sarà il notaio del futuro, secondo me.

E non c'è il rischio che questi sistemi soppiantino il notaio umano?

RG: Non penso che questo accadrà. E lo dimostra il fatto che le tecnologie di Blockchain sono organizzate esattamente come la legge notarile ha organizzato per circa 500 anni gli studi notarili: una rete di nodi fra loro indipendenti che conservano informazioni per sempre.

«In Olanda, per esempio, ogni notaio è obbligato per legge a presentare un piano industriale che dimostri la sostenibilità del suo studio»



Riccardo Genghini

Ma la tecnologia potrebbe arrivare persino a trasformare la vostra professione?

RG: Certamente. La digitalizzazione non porta solo riduzione di costi e un aumento di produttività, ma una profonda trasformazione dei ruoli e della rilevanza sociale ed economica degli operatori di mercato.

E quale sarà il suo compito in questa nuova realtà?

RG: La storia e la missione millenaria dei notai è di portare la certezza del diritto dove non c'è: in un mondo digitale c'è bisogno di nuovi soggetti terzi fidati, che tutelino la nostra privacy e la nostra identità digitale, conservino i nostri dati, senza farne uso improprio e ci proteggano da pratiche commerciali scorrette o abusive. Il notaio tecnologicamente avanzato è in pole position per affrontare e risolvere questi problemi. 🏠

NOTAIO IN RETE

Notaio DIY è solo una piccola parte del progetto “tecnologico” dello studio

Genghini & Associati. Già nel 2005 ha implementato un sistema di conservazione “eterna” di dati e documenti distribuito geograficamente, antesignano dei blockchain.

Dal 2013 assieme all'associazione Euronot@ries lo studio milanese ha lavorato per creare una rete di studi notarili che condividano lo stesso progetto di notaio di qualità e on line. Il progetto si chiama “Notaio in rete” e al momento coinvolge altri studi notarili italiani. Il proposito è quello di creare un brand che sia sinonimo di qualità, alta tecnologia e che coinvolga altre realtà, piccole e grandi, presenti sul territorio nazionale. 🏠



L'ITALIA SENZA I MIGRANTI è un Paese dell'altro mondo

di silvia pasqualotto

Che cosa succederebbe se ci svegliassimo un mattino e scopriremmo che tutti gli immigrati regolari sono scomparsi? È quello che ha tentato di immaginare – non senza una buona dose di fantasia – il film di **Francesco Patierno** *Cose dell'altro mondo*, uscito nel 2011 ma ancora terribilmente attuale.

Il lungometraggio è una fiaba paradossale sul tema del razzismo e dell'integrazione, tanto difficile quanto necessaria. Sì perché quello che il film immagina è che gli immigrati, invitati per l'ennesima volta a «prendere il cammello e tornare a casa loro» (come dice uno dei protagonisti del film interpretato da **Diego Abatantuono**), tolgano davvero il disturbo. Un disturbo che presto si trasforma però nel suo opposto: il bisogno di vederli tornare. La loro sparizione improvvisa provoca infatti il caos: negozi e scuole vuote, aziende rimaste senza manodopera, anziani senza badanti e case senza collaboratori domestici. Un disastro.

Lo stesso che forse succederebbe se quello che il film si limita a immaginare accadesse davvero. A dispetto di tutti i luoghi comuni (più stupidi



che razzisti) gli immigrati sono, infatti, fondamentali per l'economia del nostro Paese. E lo dimostra anche

l'ultimo rapporto del centro studi di Confindustria uscito proprio in questi giorni. Secondo il dossier il «contributo diretto del lavoro degli stranieri in Italia ha superato i 120 miliardi di euro nel 2015, l'8,7% del Pil complessivo».

Ma non solo: secondo Confindustria «la presenza di immigrati ha, negli anni di espansione, (1998-2009) innalzato la crescita del Pil di 3,9% punti percentuali (dal 10,5% al 14,4%), e negli anni della crisi (2008-2015), ha limitato la sua discesa di tre punti, (da -10,3% a -7,3%)».

I dati sfatano anche un altro luogo comune: quello secondo il quale la presenza di lavoratori stranieri toglierebbe possibilità di lavoro agli italiani. «Gli immigrati – dice il rapporto - non rubano lavoro agli italiani». E anche quando hanno una laurea o un diploma, tendono a svolgere lavori non qualificati e meno remunerati, che spesso gli italiani si rifiutano di fare.

Il rapporto descrive quindi un'Italia che non si allontana poi così tanto da quella descritta nel film di Patierno: un Paese paradossale, quasi dell'altro mondo, che fa ancora fatica a guardarsi allo specchio e ad accettare una faccia di tanti colori. 🌈

MASI, il vino e la finanza

Il presidente Boscaini a *MAG*: «Gli investitori hanno capito il nostro mondo». Il 90% del fatturato viene realizzato all'estero. E il titolo, con un Ebitda del 30%, è tra i più appetibili dell'Aim

La finanza e il vino fanno parte di due mondi diversi. Il primo è frenetico, volatile e può bruciare miliardi in pochi secondi. Il secondo è lento, ha bisogno di tempo, segue il corso della natura per raggiungere il miglior risultato. Ma **Sandro Boscaini**, presidente di Masi Agricola dal 1978, ha saputo coniugare da vero pioniere questi due universi



all'apparenza così distanti, rendendo l'azienda di famiglia un esempio di successo.

È passato un anno dal 30 giugno 2015, data del debutto di Masi in Borsa sul mercato Aim Italia dedicato alle piccole e medie imprese. L'azienda ha portato il 20% del capitale sul mercato (realizzando una market cap pari a circa 148 milioni di euro) a un prezzo di 4,60 euro per azione.

Il collocamento istituzionale delle azioni risulta essere la più grande operazione di raccolta di capitali completata su Aim Italia nel 2015 (esclusa la raccolta effettuata dalle Spac).

Lo sbarco in Borsa ha consentito inoltre l'uscita parziale del fondo di private equity Alcedo, che era entrato nel



gruppo dieci anni prima con il 28%. «L'esperienza con un fondo di investimento è stata fondamentale per un'azienda a gestione familiare come la nostra, giunta ormai alla sua settima generazione», dice a *MAG* il presidente Boscaini. «L'ingresso di capitali esterni è stato premiante e si è rivelato compatibile con i nostri valori e il nostro modello di business, consentendoci di guardare al mercato con uno spirito diverso».

Dopo una flessione, oggi il valore è di 4,50 euro e il titolo ha retto alla volatilità, in controtendenza con l'andamento generale della Borsa. «Significa che abbiamo individuato gli investitori giusti, che apprezzano la possibilità di puntare su asset tangibili e concreti come i nostri», afferma Boscaini. «Ciò conferma che business familiare e finanza possono unirsi sinergicamente per affrontare il mercato globale».



La finanza si adatta ai tempi del vino

Il capitale raccolto con la quotazione, circa 30 milioni, è riconducibile per il 45% a investitori stranieri, soprattutto fondi, provenienti da Paesi come Svezia, Germania, Svizzera, Regno Unito, Spagna e Danimarca, e il resto agli italiani. Tutti gli investitori «oggi sono molto soddisfatti», spiega il presidente di Masi, «perché credono nei tempi lunghi del nostro prodotto, avendo una gittata di investimento dai tre ai cinque anni».

credi nell'**amore** al primo sorso?

For espresso lovers only.

Senza impegno, presso il tuo ufficio.

**PRENOTA LA
TUA PROVA
ASSAGGIO.
02/36561122**

PER IL TUO STUDIO, SCEGLI 7GR. IL CAFFÈ PER I VERI AMANTI DELL'AUTENTICO ESPRESSO ITALIANO.

► **Una pausa caffè "gourmet".**

Anche al lavoro, concediti il piacere intenso del caffè 7Gr. Scopri **TIME** 100% Arabica, **PEOPLE** Grand Cru e **ALWAYS** Decaffeinato, pregiate miscele espresso nate dalla selezione dei migliori chicchi al mondo e pensate per soddisfare i palati dei più grandi appassionati di questa straordinaria bevanda.

Con 7Gr., la tua pausa caffè diventa un momento dal gusto irrinunciabile.

► **Le migliori macchine in comodato gratuito.**

Il servizio office 7Gr. offre un'assistenza continua e personalizzata e mette a disposizione del tuo studio, in comodato gratuito, macchine espresso adatte ad ogni tipo di esigenza, costruite con la più raffinata tecnologia e in grado di estrarre dal tuo caffè in cialda tutta la straordinaria ricchezza aromatica delle miscele 7Gr.

► **Possiamo offrirti un caffè?**

Innamorarsi dell'espresso 7Gr. è facile, chiama subito il numero 02/36561122 e prenota la visita del nostro consulente per una prova assaggio gratuita e senza impegno. Ti aspettiamo per darti il benvenuto nel mondo dei veri espresso lovers.

www.7gr.it

7Gr. | For
espresso
lovers
only.

Ciò significa che «la finanza è in grado di capire il mondo vitivinicolo, scandito dalla natura e dal tempo necessario per la maturazione e l'invecchiamento della materia prima. Si può dire che la nostra quotazione abbia i ritmi tranquilli del vino». Nell'era della globalizzazione, aggiunge Boscaini, il mercato del vino di alta qualità richiede investimenti in strutture distributive e nella tracciabilità della filiera: «Tutto ciò “chiama” finanza» ed è proprio questa l'innovazione di Masi, prima azienda italiana produttrice di vino a intraprendere l'avventura in Borsa.

«Non abbiamo avuto remore sul fatto di cogliere questa opportunità», aggiunge l'amministratore delegato **Federico Giroto**, «l'intuizione si è rivelata positiva e gli investitori apprezzano la trasparenza e l'elevata redditività della nostra azienda», considerata tra le più appetibili dell'Aim con un Ebitda medio superiore al 30% circa.



Federico Giroto



Il 90% del fatturato proviene dall'export

L'anno della quotazione si è rivelato molto positivo anche per il bilancio di Masi, che nel 2015 ha registrato un giro d'affari di 61 milioni, mentre il primo trimestre del 2016 con ricavi netti per 14,8 milioni di euro, in aumento del 10% rispetto al primo trimestre dell'esercizio precedente. Circa il 90% del fatturato proviene dall'export (diviso tra Europa, Nord America e Sud America) mentre il restante 10% riguarda il

mercato italiano. In particolare crescono gli affari negli Usa e in Canada, mentre frenano quelli in Russia e Brasile a causa di motivi geo-politici ed economici.

In Cina, invece, il mercato è reso difficile sia dal monopolio francese sia dalla mancata spinta della politica italiana, che Boscaini (attuale presidente di Federvini) non esita a sottolineare: «Il mercato cinese è in mano per il 50% alla Francia, che ha fatto una migliore promozione dei suoi vini in questo Paese, mentre noi abbiamo perso tempo e non abbiamo messo in pratica un progetto degno delle potenzialità italiane. Serve uno sforzo istituzionale» per cambiare rotta. In questo senso, per Boscaini, non basta



affidarsi a mezzi come l'e-commerce, che «rappresenta sicuramente una grande opportunità, ma non è la soluzione di tutti i problemi».

Dalla metà degli anni '90, l'azienda ha iniziato anche a produrre all'estero: in Argentina, nella valle di Tupungato, Masi è presente con una tenuta dove ha avviato una produzione di vini biologici esportando le uve e le tecniche enologiche delle Venezie.

I vini Masi sull'Orient Express

Il business di Masi punta su un'offerta precisa di vini premium, top wines come il celebre Amarone (Sandro Boscaini è infatti soprannominato Mister Amarone). A questi si aggiungono altri vini di qualità medio-alta che contribuiscono alla diffusione del brand Masi che racchiude in sé i valori dell'azienda: territorio, qualità e storia. «Ci piace anche essere bio», afferma il presidente, «cioè attenti a una viticoltura sostenibile e alla certificazione dei prodotti, nel rispetto dell'ambiente e dei consumatori». Inoltre il marchio è molto forte nei duty free degli aeroporti e sulle navi.

Masi ha un accordo storico con il gruppo Belmond (gruppo inglese attivo nel settore dell'ospitalità e dei viaggi di lusso), che li vede presenti da anni sul leggendario Venice Orient Express e con una più recente collaborazione sul

Belmond British Pullman, altro treno degli anni '20 del gruppo.

Acquisizioni e nuovi progetti

La positiva situazione economica di Masi, generata anche dalla quotazione, permette di pensare a nuove sfide: nei piani ci sono aggregazioni di altri brand vinicoli complementari, non solo in Valpolicella ma anche in Trentino e Friuli. «L'espansione

nel Triveneto rappresenta l'opportunità di ampliare il nostro portafoglio vini, legati ai territori delle Venezie», afferma Giroto.

Tra le nuove iniziative c'è inoltre l'apertura di wine bar in Italia e all'estero, con l'obiettivo di raccontare più da vicino ai consumatori la storia della cantina, iniziata nel 1772: «Questa è la Masi Wine Experience», spiega Boscaini, che ricorda le aperture già effettuate di due wine bar (uno a Zurigo, l'altro nella tenuta Canova a Lazise, sul lago di Garda) e il network potrebbe allargarsi in futuro in Scandinavia e Canada. «I vini del nuovo mondo sono buoni e competitivi, ma mancano del fascino del racconto che il vino europeo, soprattutto italiano, porta con sé» continua Boscaini, «attraverso la Masi Wine Experience vogliamo far conoscere i nostri vini e i valori delle Venezie».

Ai wine bar si aggiunge il "Masi Investor Club", un programma riservato esclusivamente agli azionisti per essere parte integrante del business e vivere in modo tangibile l'investimento in Masi; un progetto che prevede anche un piano di eventi dedicati al vino. Altro progetto è un "Visitor Center", composto da un museo e che darà l'opportunità ai



consumatori di visitare le cantine nella terra dell'Amarone. Infine, dal punto di vista finanziario, non è escluso il passaggio al mercato telematico azionario (Mta), che permette ulteriori possibilità di crescita. 🍷



Available on the
App Store



GET IT ON
Google play



Luigi Taglienti



LUME, Taglienti e MB America puntano sulla periferia

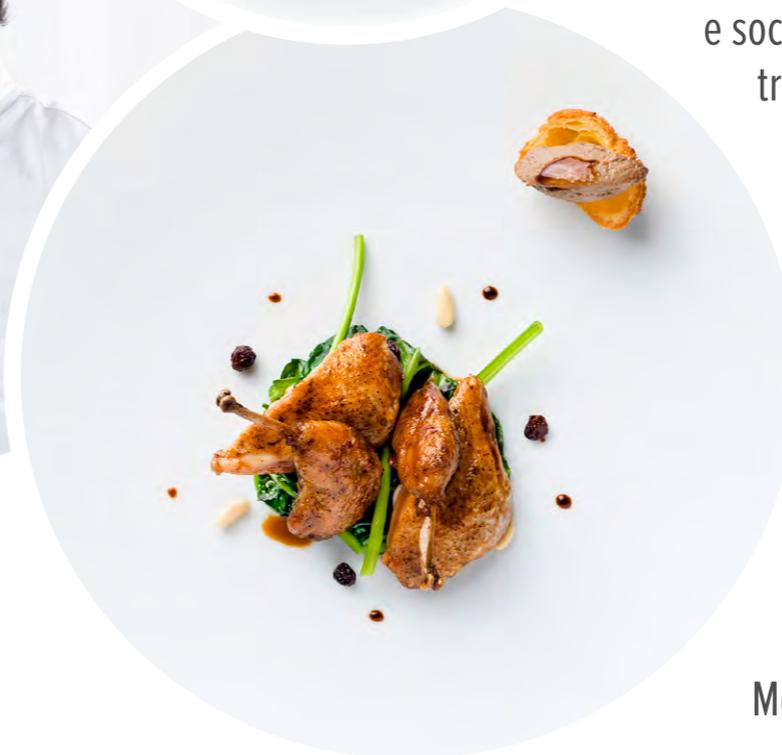
Il nuovo ristorante dello chef ex Trussardi nasce nel complesso industriale W37 della società di investimenti. L'obiettivo è valorizzare l'area secondo il modello dei distretti Usa

Le grandi città non ruotano solo attorno al centro. Anche le periferie, se sfruttate nel modo giusto, hanno grandi potenzialità di sviluppo. È questa la scommessa di MB America, società di gestione patrimoniale e investimenti, e dello chef **Luigi Taglienti**, che hanno inaugurato insieme il nuovo ristorante Lume a Milano.

Inserito in un contesto di archeologia industriale all'interno della ex fabbrica Richard Ginori in via Giacomo Watt 37 (zona Naviglio Grande) il locale fa parte di W37, realtà polifunzionale che comprende 27 abitazioni, 11 uffici e spazi per eventi.

L'intero complesso è gestito da MB America che ha ideato e realizzato il progetto nel suo insieme: dal recupero e dalla riqualificazione dell'immobile alla definizione del piano industriale, operativo e di sviluppo, alla creazione del brand.

La grande novità di questa iniziativa è il modello di business delle città statunitensi applicato a Milano: da Miami a New York, i distretti Usa sono stati valorizzati attraverso la collaborazione con le istituzioni e l'idea di MB America è quella di sviluppare la zona di via Watt col supporto della Camera di commercio.



La delocalizzazione è un valore aggiunto

Marco Bruzzi, amministratore delegato e co-fondatore di MB

America, spiega a *MAG* che la società «vuole investire nell'area con una visione positiva delle periferie,

tipica degli Stati Uniti». Ciò si traduce in accordi con le aziende della zona (dagli hotel agli studi di architettura e di moda) in «un'ottica di sistema dove ci si aiuta a vicenda con benefici per tutti».

Nello scenario ultra-competitivo di Milano, essere "fuori" diventa «un valore aggiunto perché la delocalizzazione permette di avere una visibilità diversa e una clientela più attenta. Il principio è quello della gentrification», fenomeno urbanistico e socioeconomico in cui un quartiere tradizionalmente popolare si trasforma in un'area per la classe media più ricca.

La luce di Lume nel nuovo complesso W37

Fondata nel 2013 da Bruzzi e

dall'architetto **Monica Melotti** (che ha firmato il progetto di W37)

MB America ha sedi a Miami, Milano e Modena.



la Collina dei Ciliegi®

www.lacollinadeiciliegi.it

info@lacollinadeiciliegi.it

 La Collina dei Ciliegi

 La Collina dei Ciliegi

 laCollinadeiCiliegi.it

 @CollinaCiliegi

 La Collina dei Ciliegi Srl



La società sviluppa piani di investimento aziendale e real estate, oltre a gestire proprietà immobiliari come l'ex residenza di Al Capone a Palm Island.

Nel 2014 MB America ha acquisito W37, convertendolo in un complesso commerciale e residenziale dove oggi nasce Lume. La luce e il colore bianco dominano in questo locale che conta 40 coperti, si sviluppa su due sale e pone la cucina al centro dello spazio.

Investimento di 35 milioni di euro

Taglienti, nel ruolo di executive chef, è stato assunto dalla società per gestire e guidare il ristorante.

Dopo un viaggio a Miami proprio con MB America, ora l'ex cuoco del Trussardi alla Scala ha colto l'occasione di Lume per «creare sinergia positiva nella zona, dare profondità alla città e attirare



Marco Bruzzi

«Voglio creare sinergia positiva nella zona, dare profondità alla città e attirare una clientela che venga anche da fuori Milano»



una clientela che venga anche da fuori Milano», come racconta lui stesso a *MAG*.

MB America ha investito 35 milioni di euro nel progetto W37, di cui 1,5 milioni per il ristorante.

Taglienti invece non ha dovuto spendere nulla, supportato da **Emanuela Verlicchi Marazzi**, storica cliente del cuoco ligure 37enne, imprenditrice e presidente della fondazione Filippo Marazzi che investe in iniziative a sostegno di giovani talenti.

Oltre alla cucina dello chef stellato, grande importanza è riservata all'accoglienza, curata nei minimi dettagli. Per esempio sono previsti un servizio di concierge, la possibilità di avvalersi di valet parking o di transfer privato da/per il ristorante. Vista la presenza degli appartamenti di W37, su richiesta è anche possibile fermarsi a dormire all'interno della struttura. 🏠

LEGALCOMMUNITY CORPORATE M&A AWARDS 2016

I protagonisti del settore sono stati celebrati
in una esclusiva serata di gala

L'élite dell'avvocatura d'affari italiana si è riunita il 21 giugno presso il Museo nazionale della scienza e della tecnologia Leonardo da Vinci di Milano per celebrare la XVII edizione dei **legalcommunity Awards**, focalizzata, per la seconda volta, sull'eccellenza dell'advisory legale attiva nel comparto **Corporate m&a**.

L'evento è stato organizzato da **legalcommunity.it** in collaborazione con **Accuracy, Gruppo 24 Ore, Generalfinance** e **La Collina dei Ciliegi**.

La serata ha visto la presenza di circa 650 persone, tra general e legal counsel di prestigiose aziende, advisor finanziari, bankers, rappresentanti della stampa e del mondo della comunicazione e ovviamente loro, **i protagonisti del settore**: specialisti della materia di law firm italiane e internazionali, premiati da una [autorevole giuria](#).



FUSIONI E ACQUISIZIONI TRAINANO IL MERCATO

a cura di vincenzo rozzo

Se il 2015 è stato l'anno della conferma, il 2016 potrebbe diventare un vero e proprio anno record. Ovviamente parliamo di corporate m&a, il settore più rappresentativo dell'avvocatura d'affari, nonché il più ricco e profittevole. I numeri parlano chiaro. Il 2015 ha prodotto circa 520 operazioni restando sostanzialmente in linea con l'esercizio precedente. Al lieve calo (-3%) delle operazioni, è corrisposto però un incremento del loro valore complessivo: 52 miliardi di euro a fronte di 50 miliardi del 2014 (+4%). Questi 12 mesi hanno visto soprattutto il

mercato estero acquisire pezzi importanti e strategici del made in Italy. Circa il 75% delle operazioni sono state infatti cross border con la presenza più o meno costante di studi di matrice inglese. Quella più rappresentativa è stata sicuramente ChemChina-Pirelli: con i suoi 8 miliardi euro, la complessa acquisizione da parte della società cinese ha visto impegnati numerosi advisor legali e finanziari. Ma possiamo anche citare il passaggio di Italcementi ai tedeschi di HeidelbergCement (6 miliardi) come anche la joint venture tra Wind e H3G. Ma se guardiamo invece l'anno corrente (che procede sotto l'incognita Brexit) il



dato interessante registrato nel primo trimestre è stato il volume dello shopping italiano: praticamente raddoppiato rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (15 i deal annunciati a fronte di 8, per un valore complessivo di 1,3 miliardi). Tra le operazioni più rappresentative, l'acquisizione di Carte Noire da parte di Lavazza, come quella di Grand Marnier da Campari, campione nazionale per volume di acquisizioni all'estero. Entrambe riguardano, non a caso, il comparto food, il più dinamico e tra i più ricchi degli ultimi due anni, dove il made in Italy la fa ancora da padrone. Qualora il trend dovesse

proseguire con questa intensità, il 2016 potrebbe chiudersi ai livelli del 2008, anno record sul fronte delle acquisizioni italiane all'estero.

I protagonisti del settore, senza sorprese, sono gli stessi presenti nelle operazioni più ricche e strategiche del mercato (lo vedremo più nel dettaglio nel prossimo report). E sono anche quelli che, sia per volume/numero di deal sia per reputation, spiccano ai vertici delle classifiche di tutte le directories focalizzate sull'attività m&a

tricolore. Con 54 operazioni (e un valore aggregato di 20 miliardi), Chiomenti è primo della classe per numero di operazioni svolte nel 2015. A seguire Gop, con 53 deal, che però vanta un valore aggregato più alto rispetto al concorrente pari a oltre 23 miliardi. Nella top 5 (tutta italiana), sempre per numero di deal, troviamo anche Nctm, BonelliErede e Pedersoli. Tra le insegne straniere, invece, le più attive dell'anno sono state DLA Piper, Linklaters, Freshfields, Latham & Watkins e Clifford Chance.

Non sono ovviamente mancati, tra il 2015 e il 2016, interessanti cambi di poltrona da parte di autorevoli corporate lawyers. I più recenti sono stati il passaggio di **Daniele Bonvici** da Rödl a Grande Stevens, quello di **Pierfrancesco Giustiniani** da HiLex (studio che aveva fondato) a Orsinger Ortu e **Stefano Speroni** da Grimaldi a Dentons. Molto movimento anche - e soprattutto - sul fronte competition antitrust. **Domenico Gullo, Silvia D'Alberti, Mario Todino** e **Filippo Fioretti** sono solo alcuni degli specialisti della materia che, nel corso degli ultimi 12 mesi, hanno cambiato casacca.

**Fonte: Centro ricerche legalcommunity.it. Stima calcolata su un campione di 45 studi attivi nella materia.*

Tutto questo e tanto altro nel prossimo report sul settore.

Ecco di seguito tutti i vincitori delle categorie e le relative motivazioni della II edizione dei *legalcommunity Corporate M&A Awards*. 🏆



SFOGLIA LA FOTOGALLERY

STUDIO DELL'ANNO

GATTAI MINOLI AGOSTINELLI & PARTNERS

Nato una manciata di anni fa come boutique specializzata in corporate m&a, questo studio ha investito in numerose practice del mercato diventando oggi una realtà multidisciplinare che nell'ultimo anno ha visto una crescita esponenziale di organico e profitto. La vocazione corporate resta però il fiore all'occhiello dell'attività.



Da sinistra: Gerardo Gabrielli, Cataldo Piccarreta, Alessandro Dolce, Stefano Catenacci, Nicola Brunetti, Laura Ortali, Sebastiano Cassani, Bruno Gattai e Piero Albertario (Gattai Minoli Agostinelli & Partners)

I FINALISTI

- BonelliErede
- Chiomenti
- Gattai Minoli Agostinelli & Partners
- Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners
- Legance

AVVOCATO DELL'ANNO

SERGIO EREDE

BonelliErede

È la massima espressione dell'avvocatura d'affari italiana, nonché una star assoluta del diritto societario/commerciale. Le operazioni strategiche portano la sua firma.



Sergio Erede (BonelliErede)

I FINALISTI

- Michele Carpinelli Chiomenti
- Roberto Casati Cleary Gottlieb
- Sergio Erede BonelliErede
- Bruno Gattai Gattai Minoli Agostinelli & Partners
- Francesco Gianni Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners

Studio dell'anno M&A

CHIOMENTI

Nel corso del 2015, è stato lo studio che ha svolto il maggior numero di operazioni di m&a. Sul piano qualitativo, il team si distingue per affidabilità, competenza, visione strategica e capacità negoziale.



Francesco Tedeschini (Chiomenti)

I FINALISTI

- BonelliErede
- Chiomenti
- Clifford Chance
- Gatti Pavesi Bianchi
- Gianni Origoni Grippa Cappelli & Partners
- Pedersoli Studio Legale

Avvocato dell'anno M&A

ANTONIO PEDERSOLI

Pedersoli Studio Legale

Ha seguito alcune delle operazioni più importanti dell'anno. Apprezzato dai clienti e dalla controparte. Dicono di lui: «È preparato, versatile, attento ai dettagli, sempre disponibile e collaborativo».



Antonio Pedersoli (Pedersoli Studio Legale)

I FINALISTI

- Carlo Croff
Chiomenti
- Giorgio Fantacchiotti
Linklaters
- Bruno Gattai
Gattai Minoli Agostinelli & Partners
- Alberto Giampieri
Legance
- Francesco Gianni
Gianni Origoni Grippa Cappelli & Partners
- Antonio Pedersoli
Pedersoli Studio Legale

Studio dell'anno **REAL ESTATE**

DLA PIPER

Studio storicamente attivo nel settore, con un dipartimento specializzato e quotato. Anche quest'anno il team è stato protagonista di numerose operazioni di rilievo.



Rosemarie Serrato (DLA Piper)

I FINALISTI

- BonelliErede
- Carnelutti
- Chiomenti
- DLA Piper
- Shearman & Sterling

Avvocato dell'anno **REAL ESTATE**

DOMENICO FANUELE

Shearman & Sterling

Ha seguito numerose acquisizioni nel settore immobiliare, molte delle quali dall'ingente valore economico. Stimato dal mercato.



Domenico Fanuele (Shearman & Sterling)

I FINALISTI

- Umberto Borzi
Chiomenti
- Domenico Fanuele
Shearman & Sterling
- Guido A. Inzaghi
DLA Piper
- Paolo Rulli
Clifford Chance
- Federico Sutti
Dentons
- Domenico Tulli
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners

Studio dell'anno **PRIVATE EQUITY**

GATTI PAVESI BIANCHI

Il team è stato tra i più attivi dell'anno. Ha seguito numerosi fondi in importanti acquisizioni, soprattutto nel comparto alimentare.



Da sinistra: **Andrea Giardino, Gianni Martoglia e Stefano Valerio** (Gatti Pavesi Bianchi)

I FINALISTI

- **BonelliErede**
- **Chiomenti**
- **Gattai Minoli Agostinelli & Partners**
- **Gatti Pavesi Bianchi**
- **Legance**

Avvocato dell'anno **PRIVATE EQUITY**

FILIPPO TROISI

Legance

«Ha la capacità di guardare le problematiche in maniera pragmatica e con ottica di sistema». Unanime il mercato nel conferirgli l'appellativo di leader del settore.



Filippo Troisi (Legance)

I FINALISTI

- **Andrea Accornero**
Simmons & Simmons
- **Giorgio Fantacchiotti**
Linklaters
- **Bruno Gattai**
Gattai Minoli Agostinelli & Partners
- **Umberto Nicodano**
BonelliErede
- **Daide Proverbio**
King & Wood Mallesons
- **Filippo Troisi**
Legance

Studio dell'anno **EQUITY CAPITAL MARKETS**

LATHAM & WATKINS

«Respiro internazionale dell'assistenza offerta e attitudine a rispondere con accuratezza e celerità ai quesiti posti», i punti di forza secondo i clienti.



Da sinistra: **Giancarlo D'Ambrosio**, **Irene Pistotnik**, **Guido Bartolomei**, **Antonio Coletti** e **Ryan Benedict** (Latham & Watkins)

I FINALISTI

- Latham & Watkins
- Linklaters
- Lombardi Molinari Segni
- Shearman & Sterling
- White & Case

Avvocato dell'anno **EQUITY CAPITAL MARKETS**

ANTONIO SEGNI

Lombardi Molinari Segni

Da un lato vanta operazioni di alto profilo, dall'altro una reputazione ineccepibile, al punto di essere considerato una star del settore.



Antonio Segni (Lombardi Molinari Segni)

I FINALISTI

- **Antonio Coletti**
Latham & Watkins
- **Alberta Figari**
Clifford Chance
- **Ferigo Foscari**
White & Case
- **Claudia Parzani**
Linklaters
- **Antonio Segni**
Lombardi Molinari Segni

Studio dell'anno **CONTENZIOSO**

CRACA DI CARLO GUFFANTI PISAPIA TATOZZI

Dalla sua recente fondazione lo studio, nato dall'unione di professionisti d'eccellenza, ha mantenuto intatta la sua vocazione alla litigation per la quale i soci di riferimento si sono fatti apprezzare negli anni.



Da sinistra: **Claudio Tatozzi, Vittorio Pisapia e Alfredo Craca** (Craca Di Carlo Guffanti Pisapia Tatozzi & Associati)

I FINALISTI

- Cleary Gottlieb
- Craca Di Carlo Guffanti Pisapia Tatozzi
- Legance
- Lombardi Molinari Segni
- Pedersoli Studio Legale

Avvocato dell'anno **CONTENZIOSO**

ALBERTO SANTA MARIA

Santa Maria

Founding partner della super boutique milanese è tra i personaggi di spicco del mercato legale italiano. In ambito giudiziale segue con continuità prestigiosi clienti nazionali e internazionali.



Alberto Santa Maria (Santa Maria)

I FINALISTI

- **Ferdinando Emanuele**
Cleary Gottlieb
- **Enrico Castellani**
Freshfields Bruckhaus Deringer
- **Fabio Guastadisegni**
Clifford Chance
- **Giuseppe Lombardi**
Lombardi Molinari Segni
- **Alberto Santa Maria**
Santa Maria

Studio dell'anno **ARBITRATI**

GILIBERTI PAPPALETTERA TRISCORNIA E ASSOCIATI

Il nome, la tradizione e la storia di questa insegna è sinonimo di qualità, alto profilo, esperienza e professionalità. Nell'ultimo anno ha consolidato l'eccellenza.



Stefano Villata (Giliberti Pappalettera Triscornia e Associati)



I FINALISTI

- BonelliErede
- CastaldiPartners
- Curtis Mallet-Prevost Colt & Mosle
- Eversheds
- Giliberti Pappalettera Triscornia e Associati

Avvocato dell'anno **ARBITRATI**

FERDINANDO EMANUELE

Cleary Gottlieb

Nel corso dell'anno è stato coinvolto in arbitrati di notevole importanza economica e strategica. Il suo track record fa la differenza.



Ferdinando Emanuele (Cleary Gottlieb)



I FINALISTI

- Ferdinando Emanuele
Cleary Gottlieb
- Natalino Irti
Irti
- Vincenzo Mariconda
Mariconda
- Galileo Pozzoli
Curtis Mallet-Prevost Colt & Mosle
- Giorgio Sacerdoti
Eversheds

Studio dell'anno **CONSULENZA SOCIETARIA**

PIROLA PINNUTO ZEI & ASSOCIATI

Quantità (di organico e mandati intercettati) e qualità (tecnica dei professionisti), nel caso di questo studio, si intersecano e diventano un vero punto di forza.



I FINALISTI

- Biscozzi Nobili
- LCA
- Pirola Pennuto Zei & Associati
- Rödl & Partner
- Santa Maria

Professionista dell'anno **CONSULENZA SOCIETARIA**

GIOVANNI LEGA

LCA

«Esperienza, ottime relazioni, rapidità di riscontro e soluzioni efficaci». Questi i punti di forza, evidenziati dal mercato, per il leader nell'ambito della consulenza societaria.



I FINALISTI

- **Alessandro De Nicola**
Orrick Herrington & Sutcliffe
- **Roberto Donnini**
Caiazzo Donnini Pappalardo e Associati
- **Marco Franzini**
Eversheds
- **Pierfrancesco Giustiniani**
Orsingher Ortu
- **Giovanni Lega**
LCA

Studio dell'anno **CORPORATE RESTRUCTURING**

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI & PARTNERS

Secondo numerosi osservatori, il team si distingue per la presenza di professionisti qualificati e specializzati, capaci di offrire un servizio «tailor-made».



Gabriella Covino e Luca Jeantet (Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners)

I FINALISTI

- Chiomenti
- Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners
- Latham & Watkins
- Lombardi Molinari Segni
- Paul Hastings

Avvocato dell'anno **CORPORATE RESTRUCTURING**

UGO MOLINARI

Lombardi Molinari Segni

Ha seguito alcune delle ristrutturazioni più complesse e importanti dell'anno. Di lui i clienti dicono: «È un avvocato first class».



Ugo Molinari (Lombardi Molinari Segni)

I FINALISTI

- Ernesto Apuzzo
Hogan Lovells
- Gabriella Covino
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners
- Antonio Lombardo
DLA Piper
- Ugo Molinari
Lombardi Molinari Segni
- Andrea Novarese
Latham & Watkins

Studio dell'anno **COMPETITION ANTITRUST**

BONELLIEREDE

Il team («numeroso, trasversale e flessibile») è, secondo il mercato, «capace di trovare tutto quello che serve per gestire una pratica a 360 gradi».



Da sinistra: **Leonardo Armati, Francesco Anglani, Sara Lembo, Federica Puliti, Claudio Tesauro** e **Maurizio Pappalardo** (BonelliErede)

I FINALISTI

- **BonelliErede**
- **Chiomenti**
- **Cleary Gottlieb**
- **Gattai Minoli Agostinelli & Partners**
- **Pavia e Ansaldo**

Avvocato dell'anno **COMPETITION**

CLAUDIO TESAURO

BonelliErede

«Possiede un mix di competenze tecniche e visione strategica». L'opinione dei clienti è unanime nel collocare il professionista nel gotha della specializzazione competition antitrust.



Claudio Tesauro (BonelliErede)



I FINALISTI

- **Stefania Bariatti**
Chiomenti
- **Silvia D'Alberti**
Gattai Minoli Agostinelli & Partners
- **Stefano Grassani**
Gatti Pavesi Bianchi
- **Tommaso Salonicò**
Freshfields Bruckhaus Deringer
- **Mario Siragusa**
Cleary Gottlieb
- **Claudio Tesauro**
BonelliErede

Premio **CORPORATE GOVERNANCE**

FRANCESCO SCIAUDONE

Grimaldi Studio Legale

«Pragmatico e carismatico». La sua guida ha portato lo studio a essere un benchmark organizzativo gestionale nel mercato.



Premio all'**INNOVAZIONE**

ALBERTO TOFFOLETTO

Nctm

Innovazione e visione i punti cardine del modus operandi del professionista che è tra le personalità più influenti del mercato legale italiano.



I FINALISTI

- **Francesco Portolano**
Portolano Cavallo
- **Alberto Toffoletto**
NCTM

Studio dell'anno **TAX M&A**

PIROLA PENNUTO ZEI & ASSOCIATI

Lo studio vanta la squadra più numerosa attiva nella fiscalità nazionale. Ottima anche la sinergia di competenze tra il team legal e quello tax.



Da sinistra: **Stefano Tronconi**, **Nathalie Brazzelli** e **Massimo Di Terlizzi** (Pirola Pennuto Zei & Associati)



I FINALISTI

- Di Tanno e Associati
- Legance
- Maisto e Associati
- Pirola Pennuto Zei & Associati
- Russo De Rosa Associati

Professionista dell'anno **TAX M&A**

PAOLO LUDOVICI

Ludovici & Partners

Nome noto e quotato nel mercato tax italiano, il professionista ha seguito i profili fiscali di molte delle più importanti operazioni di m&a dell'anno.



Paolo Ludovici (Ludovici & Partners)



I FINALISTI

- **Luciano Acciari**
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners
- **Massimo Antonini**
Chiomenti
- **Angelo Bonisconi**
CBA
- **Paolo Ludovici**
Ludovici & Partners
- **Alessandro Mainardi**
Orrick Herrington & Sutcliffe

Studio dell'anno **INSURANCE**

DLA PIPER

È uno dei pochi studi della Penisola ad avere un dipartimento interamente specializzato in questa attività di nicchia. Lo guida uno dei managing partner.



Bruno Giuffrè (DLA Piper)

I FINALISTI

- DLA Piper
- Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners
- Legance
- NCTM
- Norton Rose Fulbright

Avvocato dell'anno **INSURANCE**

NICOLÒ JUVARA

Norton Rose Fulbright

È stato uno dei primi in Italia a seguire la materia creando nel suo studio una practice dedicata. Oggi è tra i pochi esperti.



Cristina Gabardi e Pietro Altomani (Norton Rose Fulbright) ritirano il premio per Nicolò Juvara (Norton Rose Fulbright)

I FINALISTI

- Bruno Giuffrè
DLA Piper
- Emanuele Grippò
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners
- Nicolò Juvara
Norton Rose Fulbright
- David Marino
DLA Piper
- Anthony Perotto
NCTM

Studio dell'anno **PENALE SOCIETARIO**

PERRONI E ASSOCIATI

Grazie all'esperienza maturata negli anni, oggi l'associazione professionale è una delle realtà più in vista e tra le più quotate in tutte le principali aree del diritto penale.



Francesco Giovannini (Perroni e Associati)

I FINALISTI

- **Alleva & Associati**
- **Dinoia Federico Pelanda Simbari Uslenghi**
- **Iannaccone e Associati**
- **Perroni e Associati**
- **Ponti**

Avvocato dell'anno **PENALE SOCIETARIO**

NERIO DIODÀ

Studio Legale Diodà

Coinvolto in numerosi processi penali di natura societaria, nell'ultimo ha battuto la concorrenza.



Nerio Diodà (Studio Legale Diodà)

I FINALISTI

- **Guido Alleva**
Alleva & Associati
- **Nerio Diodà**
Studio Legale Diodà
- **Giuseppe Iannaccone**
Iannaccone e Associati
- **Francesco Mucciarelli**
Mucciarelli
- **Giorgio Perroni**
Perroni e Associati

Studio dell'anno **RISING STAR**

STARCLEX

Nel 2015 la boutique milanese ha consolidato la propria credibilità. Specializzato in diritto societario, il team inizia ad avere larga visibilità nel mercato.



Romina Guglielmetti e Carlo Riganti (Starclx)

Avvocato dell'anno **RISING STAR**

FRANCESCO ANGLANI

BonelliErede

Super apprezzato dai clienti, il giovane socio della law firm italiana è stato tra i più attivi nel settore competition antitrust. «In forte ascesa», secondo una diffusa opinione di mercato.



Francesco Anglani (BonelliErede)

Studio dell'anno **EMERGENTE**

COMANDÈ DI NOLA RESTUCCIA AVVOCATI

Il progetto nato nel 2015 si formalizza a febbraio 2016 dalla fusione tra due studi legali. Si tratta di una realtà giovane e dinamica con una esperienza professionale pluriennale.



Da sinistra: **Antonino Restuccia, Carlo Comandè e Sergio Di Nola** (Comandè Di Nola Restuccia Avvocati)

Avvocato dell'anno **EMERGENTE**

ANDREA MANGINI

Riolo Calderaro Crisostomo e Associati

«Farà strada», secondo l'opinione di numerosi clienti. La professionista è infatti ritenuta una giovane promessa del mercato societario italiano.



Andrea Mangini (Riolo Canderaro Crisostomo e Associati)

I FINALISTI

- **Andrea Mangini**
Riolo Calderaro Crisostomo e Associati
- **Nicola Marchioro**
BonelliErede
- **Attilio Mazzilli**
Orrick Herrington & Sutcliffe

Best Practice **CONSULENZA SOCIETARIA**

BISCOZZI NOBILI

Lo studio ha un'esperienza consolidata nella consulenza societaria alle aziende nel day by day. «I professionisti hanno un modo elegante di gestire le trattative». Di recente ha anche rafforzato la practice con un lateral di peso.



Alessandro Dubini (Biscozzi Nobili)

Studio dell'anno **ITALIAN COMMITMENT**

AVILA RODRIGUEZ HERNANDEZ MENA & FERRI

L'Italian team dello studio americano ha dimostrato, nel corso dell'anno, forte impegno e attività nella consulenza societaria a clienti italiani in deal Oltreoceano.



Da sinistra: Marco Ferri e Massimiliano Teia (Avila Rodriguez Hernandez Mena & Ferri)

CORPORATE M&A DEAL OF THE YEAR

CHEMCHINA - PIRELLI

Con i suoi 8 miliardi euro, è stato il deal più importante del 2015. La complessa operazione ha visto impegnati numerosi advisor legali e finanziari.

I protagonisti

- Aziende
 - Camfin
 - China National Chemical Corporation
 - Long-Term Investments
 - Silk Road Fund
- Banche
 - Intesa Sanpaolo
 - J.P. Morgan Limited
 - UniCredit
- Advisor legali
 - Chiomenti
 - Clifford Chance
 - Gatti Pavesi Bianchi
 - Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners
 - Jun He
 - King & Wood Mallesons
 - Latham & Watkins
 - Linklaters
 - Lombardi Molinari Segni
 - Pedersoli Studio Legale



Goffredo Guizzardi e Anna Maria Capodacqua (UniCredit Corporate & Investment Banking) e **Gianni Martoglia** (Gatti Pavesi Bianchi)



Marta Sassella e Pietro Belloni (Linklaters)



Ettore Scandale e Davide Proverbio (King & Wood Mallesons)



Umberto Penco Salvi e Fabio Guastadisegni (Clifford Chance), **Antonio Pedersoli e Andrea Gandini** (Pedersoli Studio Legale)



Alberto Bastanzio e Giorgio Bruno (Camfin), **Renato Genovese** (Chiomenti), **Mara Fittipaldi** (Lombardi Molinari Segni) e **Francesco Tedeschini** (Chiomenti)

- Advisor finanziari
 - Banca Leonardo
 - ChemChina Finance
 - J.P. Morgan
 - Lazard
 - Ligerion
 - Mediobanca
 - Rothschild



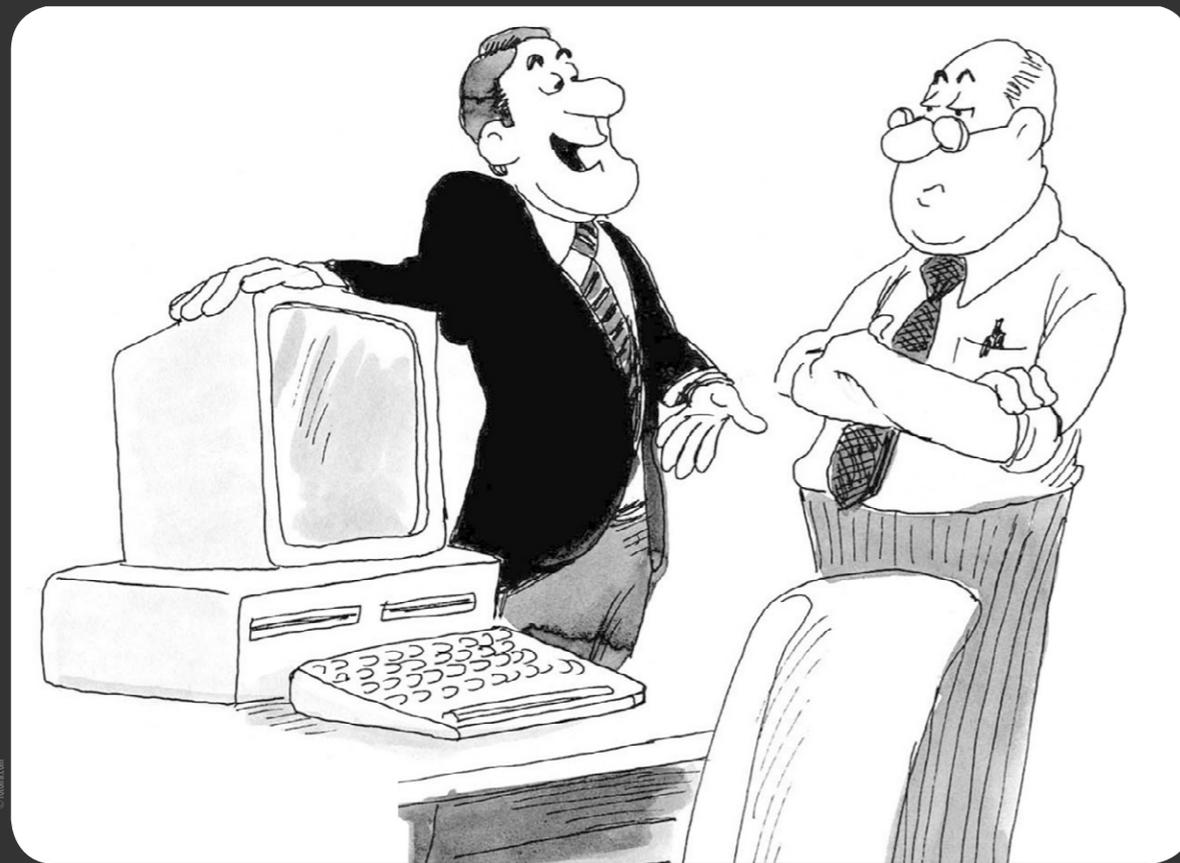
Fabio Chiarenza (Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners), **Andrea Novarese e Maria Cristina Storch** (Latham & Watkins) e **Giovanni Ciani Bassetti** (J.P. Morgan)



Luca Schinelli (Lazard), **Irving Bellotti** (Rothschild) e **Alessandro Ragni** (Mediobanca)

PICCOLO GALATEO RELAZIONALE per avvocati al tempo di Internet

di mario alberto catarozzo*



In molte occasioni abbiamo avuto modo di raccontare come e quanto sia cambiato il mercato dei servizi legali negli ultimi tempi. Una cosa interessante su cui riflettere, però, è in che modo gli avvocati devono cambiare il loro modo di porsi nei confronti dei clienti per effetto di questa evoluzione.

Il punto è tutt'altro che banale, perché sapere in che modo approcciare i clienti, costruire il rapporto con loro e organizzare la propria attività in funzione dei desideri di chi compra servizi legali è sempre più ciò che può fare la differenza tra riuscire o meno a restare sul mercato.

Oggi i clienti sono di un'altra pasta: che si tratti dell'imprenditore, di un manager o di un privato, oramai le abitudini relazionali con i consulenti sono radicalmente mutate.

Il cliente comanda

Cominciamo da qui: il cliente oggi vuole il controllo della relazione con il proprio consulente legale. Il cliente non solo sceglie il professionista informandosi molto più di prima (attraverso il web, per esempio) ma detta lui le regole della relazione, chiedendo di essere informato sugli sviluppi della sua posizione in tempo reale e di avere copia degli atti e delle attività più rilevanti. La flessibilità e la disponibilità, a questo punto, diventano una regola di condotta fondamentale per il consulente legale, fatto salvo il mantenimento della propria autonomia.

In altre parole, bisogna saper entrare in empatia con il cliente andandogli incontro, senza diventarne “schiavo”. Ma per fare questo bisogna saper educare i clienti al rispetto e al proprio stile, senza entrare in conflitto, ma facendo sempre percepire la propria attenzione e presenza.

Il cliente interroga (prima) Google

I motori di ricerca, come Google, rappresentano la prima interfaccia legale di un cliente. Chiunque, prima di parlare dei suoi problemi o dei problemi della sua azienda a uno avvocato dialoga con la rete, si informa, approfondisce e cerca risposte.

Non a caso, sempre più spesso il cliente che viene da voi in studio esordisce dicendo: “Ho letto su Google che...”.

Il sapere tecnico, che fino a poco fa era appannaggio del professionista e che per centinaia di anni ha fatto la

Chiunque, prima di parlare dei suoi problemi o dei problemi della sua azienda a uno avvocato dialoga con la Rete, si informa, approfondisce e cerca risposte

differenza (anche sociale), oggi è di dominio pubblico. Ovvio che il cliente spesso non ha la competenza del professionista. Ma ciò non toglie che egli, invece, “pensi” di averla.

Molti sottovalutano la consulenza perché pensano che “le risposte” oramai si trovino dappertutto, e che sia solo questione di saperle cercare.

L'avvocato si troverà a doversi confrontare su questi temi con il cliente, senza giudicarlo o innervosirsi, ma capendo che il cliente sta cercando di utilizzare quanto la tecnologia oggi permette di fare. In altre parole, l'avvocato dovrà saper guidare il cliente tra le mille informazioni errate, inaffidabili o superficiali che potrà trovare in rete e fargli capire qual è la strada giusta per affrontare la sua situazione.

Ma quanto mi costi?

Con il sapere che è divenuto più “democratico” non stupisce che il cliente non sia più disposto a pagarlo a peso d’oro. Sul web si trova di tutto. Sull’affidabilità potremmo ovviamente aprire una discussione, ma la percezione del cliente è che quel sapere sia diffuso e in quanto tale di poco valore. Ciò che resta di valore, allora, non è tanto l’informazione, quanto il saperla applicare. Detto in altro modo, non è il sapere, ma il saper fare che fa la differenza e che ancora ha valore di mercato. Non appena vi saranno app o altri servizi online che sostituiranno anche il saper fare, anche questo pezzetto della consulenza perderà valore. L’avvocato dovrà quindi specializzarsi sempre di più, in modo da giustificare con tale profondità la relativa spesa per il cliente. Non solo: l’avvocato dovrà anche dimostrare capacità organizzativa ed efficacia di azione per convincere il cliente che ciò che paga è ciò che davvero gli è utile.



Il cliente viaggerà sempre meno

I clienti, poi, viaggiano molto meno. E sempre più spesso preferiscono lavorare o interloquire online. Le ragioni sono molteplici e attengono prevalentemente al concetto di efficienza nel lavoro. Perché prendere un aereo se possiamo vederci in videoconferenza? Perché prendere il taxi per fare una riunione in studio, se possiamo sentirci in conference call o persino attraverso le chiamate multiple via smartphone? E poi: spostarsi vuol dire spendere soldi in benzina, in taxi, o per il parcheggio. Vuol dire affrontare lo stress delle strade all’ora di punta. La poltrona del manager diventerà sempre più il vero posto di comando di mille attività che grazie alle nuove tecnologie potranno essere svolte in modo efficiente ed efficace. Da qui deriva che ogni legale ormai deve attrezzarsi con sistemi di videoconferenza e di conference call per poter rispondere a tali esigenze e abituarsi al loro utilizzo.

Nuovi orari di lavoro

A proposito di contatti e incontri, è opportuno ricordare che se il cliente ha il vostro cellulare lo userà. Se ha la vostra email la userà. Se ha il vostro account Skype lo userà. Cosa comporta tutto ciò? Che il cliente, che un tempo passava dalle grinfie della segretaria di studio che faceva da filtro, oggi non ha più un filtro, arriva direttamente quando vuole. Se gli viene in mente una cosa scrive un’email e due secondi dopo ecco il bip sul cellulare che vi annuncia l’arrivo della email. Molti avvocati di fronte al bip sentono uno stimolo irrefrenabile

e rispondono subito, qualunque sia l'orario o il giorno. Che siano le 11 di sera, oppure che sia domenica mattina. Cosa comporterà il nostro gesto? Semplice, sarà un feedback con cui diamo il via a un circolo vizioso fatto di email e telefonate agli orari più improbabili o nei giorni meno opportuni. Ricordiamoci allora che siamo noi a educare con i nostri comportamenti i clienti al rispetto del nostro tempo libero e dei nostri ritmi. Ma non è tutto qui. Nei nuovi ritmi di lavoro c'è anche il fatto che il cliente, come buona parte degli avvocati, non torna a casa a mangiare a mezzogiorno, bensì mangia il suo frugale panino al bar. Mentre fa ciò continua a pensare al lavoro e scrive email e fa telefonate. Magari è quello il solo momento della giornata in cui può e quindi si dedica a queste attività. Conseguenza? Ecco che all'avvocato arrivano le email alle 13.30 e le telefonate alle 13.15, proprio mentre pensava di recuperare un po' di energie davanti a un piatto di pasta. Che fare? Decidete voi, ma se risponderete... avrete dato l'ennesimo feedback che anche in pausa pranzo siete disponibili e raggiungibili e la prossima volta la strada sarà aperta!

WhatsApp, sms, e altre diavolerie

I canali di comunicazione, come si è visto, non mancano. Ciò che manca è forse il tempo per sfruttarli tutti.

Chiunque oggi ha uno smartphone o un tablet. Questi strumenti sono sinonimo di smart worker. Molti contratti oggi si chiudono sui marciapiedi. Come, direte, sui

Se facessimo una statistica penso che le telefonate fatte da seduti rappresenterebbero non più del 10% del nostro tempo

marciapiedi? Sì, perché si chiudono con telefonate dove ai due capi abbiamo i contraenti che stanno camminando per raggiungere una meta e intanto "occupano" il tempo definendo al telefono questioni pendenti.

Se facessimo una statistica penso che le telefonate fatte da seduti rappresenterebbero non più del 10% del nostro tempo.

Si parla in movimento. Ma non solo si parla in movimento, si scrive anche in movimento. Siamo sempre connessi perché i nostri clienti sono sempre connessi: con la voce o con i messaggi, è un flusso continuo, tanti fili che ci legano ininterrottamente al resto del mondo senza lasciarci un attimo di tempo per pensare e concentrarci. Anche con questo dobbiamo fare i conti, sia per poter sfruttare al meglio tali strumenti nella professione, sia per non diventarne vittime inconsapevoli. 📱

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

@MarAlbCat

SUFFRAGIO,

stasera si cena al mercato

Avete mai sognato un piccolo mercato dove oltre a fare la spesa potete mangiare piatti prelibati dalle 7 alle 23? Ora esiste e si chiama Mercato del Suffragio: un vecchio mercato comunale, abbandonato e degradato, davanti alla Chiesa di Santa Maria del Suffragio, che è stato bonificato recuperato e rinnovato, con l'aggiunta di un dehor, ed è diventato un vero e proprio centro gourmet. Non è gigantesco e caotico come è stato il Mercato Metropolitano (è anche migliore nella selezione dei prodotti offerti) e gli spazi sono utilizzati bene. Troverete un lato con il

panificio – pasticceria del famoso **Davide Longoni** (provate il pane con l'uvetta o le ottime pizze) affiancato da un banco di salumi e formaggi della famiglia Beccalli (ottime selezioni, potete gustarle anche sedute nel dehor del mercato) e da una micro gelateria naturale: Cool. Dalla parte opposta troverete la pescheria Schooner (provate il baccalà o le alici marinate “alla povera”) e di fianco, un reparto frutta e verdura e centrifughe e insalate, affidato al marchio Fresco e Buono.

Il Mercato tiene una serata a tema settimanale (io sono stato a quella proposta dalla Macelleria Motta dove ho potuto intravedere alcuni chef stellati tra gli ospiti). Provatelo sia per fare la spesa sia per mangiarci e non ve ne pentirete. Prezzi all'altezza della qualità dei prodotti. 🍷



MERCATO
DEL SUFFRAGIO

Corso XXII Marzo, 20
20135 Milano



RECRUITMENT

La rubrica *Legal Recruitment by legalcommunity.it* registra questa settimana 16 posizioni aperte, segnalate da 10 studi legali: Accinni, Bacciardi and Partners, BonelliErede, Cba, CMS, Dentons, La Scala Studio Legale, Nctm, Russo De Rosa Associati e Studio Panato - Dottori Commercialisti.

I professionisti richiesti sono in totale 24 tra praticanti, professionisti junior, giovani avvocati, junior and senior assistant, trainee, associate e collaboratori.

Le practice di competenza comprendono diritto societario, commerciale, contenzioso civile e societario, diritto tributario, international litigation, banking & finance, tax, real estate, corporate m&a, civile, antitrust e giudiziale, consulenza tributaria e societaria.

Per future segnalazioni scrivere a: alessandro.ricci@legalcommunity.it

ACCINNI, CARTOLANO E ASSOCIATI

Sede. Milano.

Posizione aperta. Praticante.

Area di attività. Societario, commerciale, contenzioso civile e societario.

Numero di professionisti richiesti. 2.

Breve descrizione. Si ricercano candidati laureati a pieni voti, con ottima conoscenza della lingua inglese scritta e parlata.

Riferimenti. Le candidature sono da inviare a: recruiting@acsl.it

LEGALCOMMUNITY SRL

Sede. Milano.

Posizione aperta. Contabile - Servizi generali.

Area di attività. Amministrazione.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Legalcommunity srl cerca un impiegato per le proprie attività amministrative e di servizi generali quali: prima nota, gestione fatture clienti e fornitori, controllo dei pagamenti e scadenziario, reception e centralino.

2 anni di esperienza in mansioni simili, diploma ad indirizzo amministrativo, buona conoscenza degli strumenti informatici, precisione, affidabilità e flessibilità. Capacità di lavorare in team

Riferimenti. Le candidature sono da inviare a: emanuele.borganti@legalcommunity.it

BACCIARDI AND PARTNERS

Sede. Pesaro.

Posizione aperta 1. Professionista junior (giovane avvocato o praticante abilitato).

Area di attività. Diritto societario e tributario internazionale.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Si ricerca un professionista junior (giovane avvocato o praticante abilitato) per

il dipartimento di diritto societario e tributario Internazionale, il quale dovrà affiancare un avvocato senior nella gestione delle pratiche relative ai settori del diritto societario, domestico e transnazionale, dell'espatrio e impatrio di manager ed executive e della fiscalità nazionale ed internazionale.

Si richiedono: età non superiore a 30 anni; residenza o domicilio nelle province di Pesaro, Rimini, Forlì-Cesena, Ancona o Macerata e, all'occorrenza, disponibilità a trasferire il domicilio nella città di Pesaro; esperienza effettiva di 1-2 anni nelle suddette materie di applicazione maturata presso altri studi legali italiani o internazionali; piena conoscenza della lingua inglese scritta e parlata.

Sede. Pesaro.

Posizione aperta. 2. Giovane avvocato.

Area di attività. International litigation.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Si ricerca un giovane avvocato da inserire nel dipartimento di international litigation per la gestione

di procedure giudiziali su materie contenziose di natura commerciale. Si richiedono: età non superiore a 30/32 anni; esperienza di almeno 5 anni in attività processuale; piena conoscenza della lingua inglese scritta e parlata.

Riferimenti. Inviare la propria candidatura completa di CV aggiornato all'indirizzo: segreteria@bacciardistudiolegale.it, specificando nella comunicazione accompagnatoria unicamente il possesso dei requisiti sopra indicati.

BONELLIEREDE

Sede. Londra.

Posizione aperta. Praticante.

Area di attività. Banking & Finance.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. BonelliErede ricerca un professionista junior (praticante) da inserire nella sede di Londra nel dipartimento di diritto bancario e finanziario, per svolgere operazioni di

finanziamento e/o di finanza strutturata. Si richiede ottima conoscenza della lingua inglese ed esperienza nel settore.

Riferimenti. Inviare le candidature a careers@belex.com

CBA

Sede. Milano.

Posizione aperta. Junior and senior assistant.

Area di attività. Tax.

Numero di professionisti richiesti. 5.

Breve descrizione. CBA Studio Legale e Tributario cerca professionisti abilitati con i seguenti requisiti: laurea specialistica con votazione di almeno 100/110, conoscenza della lingua inglese, esperienza pluriennale nella consulenza tributaria (da tre a cinque anni) svolta presso primari studi tributari e con oggetto la consulenza fiscale a società industriali e/o finanziarie in materia di imposte dirette e indirette, la redazione di atti e pareri in materia fiscale, la partecipazione

a operazioni di due diligence e di strutturazione di operazioni straordinarie.

Riferimenti. Per sottoporre la propria candidatura è necessario inviare una email all'indirizzo curriculum@cbalex.com con specificando nell'oggetto della mail la dicitura "CURRICULUM LG" allegando curriculum vitae.

CMS

Sede. Roma.

Posizione aperta. Trainee.

Area di attività. Litigation.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. CMS sta cercando un praticante avvocato in ambito contenzioso. Requisito indispensabile: Ottima/eccellente conoscenza della lingua inglese.

Riferimenti. All'attenzione della Dott.ssa Flavia Colucci
flavia.colucci@cms-aacs.com.

DENTONS

Sede. Milano.

Posizione aperta 1. Associate 3-6 anni di esperienza.

Area di attività. Real estate.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Il candidato deve aver maturato un'esperienza nel settore sopra indicato all'interno di uno studio internazionale o un primario studio italiano e deve avere una perfetta conoscenza della lingua inglese.

Sede. Milano.

Posizione aperta 2. Associate 1-3 anni di esperienza.

Area di attività. Corporate m&a.

Numero di professionisti richiesti. 2.

Breve descrizione. Il candidato deve aver maturato una esperienza nel settore sopra indicato all'interno di uno studio internazionale o un primario studio italiano e deve avere una perfetta conoscenza della lingua inglese.

Sede. Milano.

Posizione aperta 3. Associate 4-5 anni di esperienza.

Area di attività. Corporate m&a.

Numero di professionisti richiesti. 2.

Breve descrizione. Il candidato deve aver maturato una esperienza nel settore sopra indicato all'interno di uno studio internazionale o un primario studio italiano e deve avere una perfetta conoscenza della lingua inglese.

Riferimenti. Si pregano i candidati di inviare il proprio CV completo di track record all'indirizzo email recruitment.milan@dentons.com.

LA SCALA STUDIO LEGALE

Sede. Milano.

Posizione aperta 1. Associate.

Area di attività. Corporate.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. La Scala Studio Legale cerca un giovane avvocato da inserire

nel proprio team dedicato al Corporate. È richiesta esperienza in materia di contrattualistica commerciale, operazioni straordinarie e contenzioso societario, oltre a un'ottima conoscenza della lingua inglese. Sono inoltre richieste una buona padronanza del pacchetto Office, serietà, autonomia e predisposizione al lavoro in team.

Costituisce titolo preferenziale una buona conoscenza della lingua tedesca.

Riferimenti. I candidati interessati e in possesso dei requisiti richiesti sono invitati a inviare un CV dettagliato e una breve lettera di presentazione esclusivamente all'indirizzo mail:

recruitment@lascalaw.com, citando come riferimento "Associate-team corporate".

Sede. Milano.

Posizione aperta 2. Trainee.

Area di attività. Civile.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. La Scala Studio Legale cerca un giovane neo-laureato in Giurisprudenza per intraprendere un percorso di pratica forense nell'area del diritto civile in generale e nel

contenzioso. È richiesta un'ottima conoscenza della lingua inglese. Inoltre sono richieste una buona padronanza del pacchetto Office, serietà e predisposizione al lavoro in team.

Riferimenti. I candidati interessati e in possesso dei requisiti richiesti sono invitati a inviare un CV dettagliato e una breve lettera di presentazione esclusivamente all'indirizzo mail: recruitment@lascalaw.com, citando come riferimento "Trainee - Team civile".

NCTM

Sede. Milano.

Posizione aperta. Collaboratore.

Area di attività. Antitrust e giudiziale.

Numero di professionisti richiesti. 2.

Breve descrizione. Nctm seleziona collaboratori con l'esperienza e le competenze nelle aree delineate. Requisiti necessari per tutti candidati sono un voto di laurea pari o superiore a 105, l'ottima conoscenza della lingua

inglese e un'ampia disponibilità al lavoro in team. Non saranno considerati e riscontrati CV privi del voto di laurea o dei requisiti indicati.

Riferimenti. I candidati potranno registrare il loro CV qui: <http://www.nctm.it/it/chi-siamo/lavorare-in-nctm/invia-il-cv>

RUSSO DE ROSA ASSOCIATI

Sede. Milano.

Posizione aperta 1. Collaboratore.

Area di attività. Diritto tributario.

Numero di professionisti richiesti. 1.

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

Sede. Milano.

Posizione aperta 2. Collaboratore.

Area di attività. Diritto tributario.

Numero di professionisti richiesti. 1.

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

Sede. Milano.

Posizione aperta. 3. Collaboratore.

Area di attività. Societario, tributario, contabilità, m&a.

Numero di professionisti richiesti. 1.

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

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

Riferimenti. L'email di riferimento è info@rdra.it

STUDIO PANATO DOTTORI COMMERCIALISTI

Sede. Milano.

Posizione aperta. Praticante dottore commercialista e revisore legale.

Area di attività. Consulenza tributaria e societaria, perizie e valutazioni.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Ricerchiamo giovane laureato/a interessato/a a intraprendere la pratica da dottore commercialista e

revisore legale. La risorsa si occuperà di consulenza ordinaria e straordinaria, in materia fiscale, societaria e contabile con riferimento principalmente a società di capitali. La conoscenza della lingua inglese e l'attitudine allo studio finalizzata anche alla redazione di pubblicazioni giuridiche verranno valutate positivamente.

Riferimenti. Inviare CV con lettera di accompagnamento all'indirizzo info@studiopanato.it 





10 ANNI DI LMS

Lo studio LMS ha festeggiato i suoi primi 10 anni di attività assieme a clienti e amici. Una serata esclusiva che ha visto la partecipazione di centinaia di persone alla gala che si è tenuta nella sede milanese di Corso Magenta. 🎁



L'INTRUSO



Photo: kreita.com